

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. | Basel, 7. Februar 1903. | Nr. 6.

Abonnementspreis:
Schweiz per Post Fr. 4.— per Jahr
" " " Fr. 2.50 per Halbjahr
(für Verbandsvereine)
bei Bezug von 3 Expl. Fr. 10.— per Jahr
" " " 10 " " 25.— " "
Ausland unter Kreuzband Fr. 6.50 per Jahr.

Insertionspreis:
Für die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 40 Cts. (Verbandsvereine 25 Cts.)
Bei mehrmaliger Aufnahme Rabatt.
Aufnahme in die Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen per Jahr Fr. 75.
Die Administration behält sich vor, ungeeignete Aufträge zurückzuweisen.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu größerem Wohlstand und höherer socialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Erscheinungsweise:
Wöchentlich einmal im Umfang von 8—12 Seiten.

Einsendungen
für den redaktionellen Teil, Abonnements- und Insertionsaufträge, sowie Reklamationen wegen unregelmäßiger Zustellung des Blattes sind zu richten an das Sekretariat des Verbands schweizer. Konsumvereine, Basel, Thiersteinerallee 14.

Abdruck
aller Artikel bei vollständiger Quellenangabe gestattet.

Buchvertrieb des Verbands schweizer. Konsumvereine.

Wesen, Grundsätze und Nutzen der Konsumvereine. Von Dr. Hans Müller. Preis 20 Cts.

Genossenschaftliche Selbsthilfe. Von Prof. Dr. J. Platter. Preis 30 Cts.

Unsere Englandreise. Bericht über die Besichtigung der Cooperative Wholesale Society. Preis 25 Cts.

Der britische Genossenschaftskongreß in Cardiff (Juni 1900). Von Dr. Hans Müller. Preis 40 Cts.

Der internationale Genossenschaftskongreß in Manchester (Artikelserie). Von Dr. Hans Müller. Preis 25 Cts.

But, Principes et Utilité des Coopératives de Consommation. Par H. Pronier. Prix 20 Cts.

Die schweizerischen Konsumgenossenschaften, ihre Entwicklung und ihre Resultate. Preisgekrönte Schrift. Von Dr. Hans Müller. Preis geb. Fr. 3, brosch. Fr. 2.

Produktiv-Genossenschaft und produzierende Konsumgenossenschaft. Von J. M. Bösch. Preis 20 Cts.

Erwerb und Konsum oder Wo steckt der Profit? Von Prof. Dr. J. Platter. Preis 20 Cts.

Der Staat und das Steuerrecht der Konsumvereine. Von Dr. Hans Müller. Preis 30 Cts.

Unser erster Preßprozeß. (Metzgerprozeß) Artikelserie. Preis 25 Cts.

Der Steuerrekurs des Konsumvereins in Baden. Von Dr. Hans Müller. Preis Fr. 1.—



Normalstatuten für schweiz. Konsumvereine. Gratis.

Jahresbericht des Verbandes schweizer. Konsumvereine pro 1901. Gratis.

Statistisches Jahrbuch des Verbands schweizer. Konsumvereine pro 1900 u. 1901. Preis à Fr. 3.—

Genossenschaftliches Volksblatt. Jahrgang 1901 (25 Nr.) Preis à 60 Cts.

Aussprüche hervorragender Staatsmänner und Gelehrter über das Genossenschaftswesen. (Flugblatt). Preis à 100 Stück Fr. 1.—

Mißbräuche im Konsumvereinswesen. Von Chr. Gaß (Flugblatt). Preis à 100 Stück Fr. 2.—



Die Buchhaltung für kleinere Konsumvereine nebst Musterbeispiel. Von B. Jäggi. Preis Fr. 1.—

Kassabuch und Memorial. In Leinwand gebunden. Preis Fr. 9,50.

Warenbuch. In Leinwand gebunden. Preis Fr. 9,50.

Das schweizer. Genossenschaftsgesetz. Separatabdruck von Titel 27 des eidg. Obligationenrechts. Preis 10 Cts.

Die Stellung der Konsumenten zur Gesetzgebung betr. den unlauteren Wettbewerb und Hausierhandel. Preis 25 Cts.



Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Angebot.	Nachfrage.
Ein Mann mittleren Alters, der schon 17 Jahre ein eigenes Kolonialwarengeschäft betrieben hat, sucht eine leichtere Stelle. Wer, sagt die Expedition.	

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, den 7. Februar 1903. Nr. 6.

Der Zolltarif und die schweiz. Landwirtschaft*).

(Schluß.)

B. Milchprodukte.

Wir sind bei jenem Gebiete angelangt, bei dem es sich für den größten Teil der schweizerischen Landwirtschaft um Leben und Tod handelt, um die Milchprodukte mit ihrer Ausfuhr im Werte von rund 76 Millionen Fr. jährlich. Die große Position ist Hartkäse mit rund 44 Millionen Fr. Ausfuhrwert im Jahre 1901; dann kommen kondensierte Milch mit rund 29 Millionen und Kindermehl mit rund 3 Millionen. Auch hier mag zuerst eine Uebersicht der Hauptbezugsländer und der Ausfuhrmengen folgen:

	Hartkäse		Kondensierte Milch	
	Doppelzentner	Wert in Franken	Doppelzentner	Wert in Franken
Deutschland	65,798	10,702,279	539	61,959
Oesterreich-Ungarn	17,874	2,975,239	30	3,011
Frankreich	79,696	12,743,759	3,333	317,974
Italien	31,346	5,092,452	457	44,984
Belgien	6,592	1,075,531	459	44,543
England	4,428	745,982	200,997	18,777,622
Rußland	7,190	1,247,810	141	13,708
Skandinavien	4,389	737,579	3	306
Dänemark	4,361	720,009	32	3261
Spanien	2,808	463,107	4,465	445,781
Algier	4,303	682,536	5,366	489,443
Vereinigte Staaten	32,696	5,093,767	1,764	175,918
Uebrige Länder	10,000	1,670,000	94,000	9,000,000

Unsere neuen Viehzölle bilden keine Erleichterung, um unsere Stellung in Hartkäse zu behaupten, indem sie uns teilweise nur den Weg versperren, in den kommenden Handelsvertragsunterhandlungen zu den bisherigen Ansätzen zu gelangen. Unsere neuen Zölle auf Hart- und Weichkäse verschlechtern dieselbe geradezu. Wir begegnen da wieder dem gleichen unverzeihlichen Fehler, in einem Artikel, in welchem wir lediglich Exportinteressen haben, und nichts als solche, selber zu Zollerhöhungen zu greifen und damit die Erhöhungen anderer von unserer Seite zu rechtfertigen. Ist es wirklich klug und lohnt es sich überhaupt, wegen einer Jahreseinfuhr von rund $2^1/_2$ Millionen in Hart- und Weichkäse unsere Ansätze von Fr. 6 und 10 im Zolltarif von 1891 und von Fr. 4 im Gebrauchstarif auf Fr. 12 bezw. Fr. 20 im neuen Tarif zu erhöhen, nachdem wir einzig an Hartkäse für Fr. 44 Millionen ausführen? Was wollen unsere Kommissäre sagen, wen man ihnen bei den Unterhandlungen bemerkt, die Schweizer selber hätten ihren Käsezoll auch verdoppelt; da sei das Gleiche doch anderen ebenfalls gestattet. Und wegen einer Lappalie, wie unsere Käseeinfuhr, schafft man eine so verwundbare und gefährliche Situation in einem Artikel von dem Dreiviertel unserer Bauersame abhängt. Ist das klug, ist das verständig, oder heißt das für die Interessen der Landwirtschaft sorgen? Wir haben von Dreiviertel unserer Bauersame gesprochen und damit keine Uebertreibung begangen. Denn von den 172,625 schweizerischen Rindviehbesitzern, bei denen die Landwirtschaft ausschließlicher Beruf ist, und von den 69,898, denen sie Haupt- oder Nebenberuf ist, sind sicherlich 200,000 von den Milchpreisen entweder ganz oder zum Teil abhängig, und damit von der Erhaltung des Käseexportes im bisherigen Umfange, von dem die ersteren völlig abhängen. In Bezug auf diesen ist dann noch zu bemerken, daß unsere Käse dermalen einen Preis erlangt haben, daß erste Käser uns erst unlängst versicherten, er sei völlig unhaltbar geworden. Es will uns dünken, auch vom Standpunkte der Nichtbeunruhigung des Marktes unter solcher Situation rechtfertige sich der vorgesehene Frontwechsel in unserer Käsezollpolitik nicht und sei gewagtes Spiel. Man hätte auch die Erhöhungen auf Butter und Kunstbutter vermissen können. Zollpolitischen Wert haben beide so wenig, wie landwirtschaftlichen. Ob Oesterreich für 1 Million Fr. Secunda-Naturbutter liefert oder nicht, für unsern Buttermarkt fällt das nicht in Betracht, weil die Preise unserer Butter sich ohnehin stets in den obersten Grenzen bewegen. Mit dem Kunstbutterzoll schließt man aber die auswärtige Konkurrenz auf einem Gebiete aus, auf welchem eine solche für die Produktion des Inlandes sehr angezeigt ist, die man in solchen Sachen im Interesse der ärmeren Konsumenten — sie sind es, die Kunstbutter gebrauchen — nicht monopolisieren soll. Betr. Käse kommt uns zu statten, daß wir wenigstens gegenüber Frankreich und Italien eine starke Waffe haben, nämlich im Kapitel Weineinfuhr.

C. Obst- und Traubenprodukte.

Dieses Kapitel sei mit seiner Hauptposition Naturwein in Fässern eingeleitet, dessen Zoll von Fr. 6 im Tarif von 1891 und von Fr. 3.50 im Gebrauchstarif auf Fr. 20 im neuen Tarif erhöht worden ist. Wir haben im Jahre 1901 die Kleinigkeit von 963,111 Hektoliter im Werte von rund $21^1/_2$ Millionen Franken vom Ausland bezogen und zwar aus folgenden Hauptbezugsländern:

	Menge in Hektolitern	Wert Fr.	Durchschnittswert per Hektol.
Deutschland	14,437	678,539	47
Oesterreich-Ungarn	62,709	2,257,524	36
Frankreich	235,960	4,719,200	23
Italien	198,479	4,565,017	20
Spanien	429,769	8,595,380	20

Zunächst wieder eine allgemeine Bemerkung. Erstens ist unsere Weineinfuhr im Total im beträchtlichen Rückgang. 1898 noch betrug sie im Wert Fr. 3,7 Millionen aus Oesterreich + 6,5 aus Frankreich, + 10 aus

---

*) Es freut uns, unsern Lesern die Mitteilung machen zu können, daß die höchst instruktive Artikelserie über den neuen Zolltarif, die Herr Redaktor G. Baumberger in der „Ostschweiz" in den letzten beiden Wochen erscheinen ließ und von der der oben reproduzierte Aufsatz einen Teil bildet, demnächst in Broschürenform herausgegeben wird. Wir haben davon eine größere Anzahl bestellt, die wir zur Verfügung unserer Leser halten. Wer daher die ausgezeichnete Arbeit des Herrn G. Baumberger, die eine Fülle des trefflichsten Materials enthält, zu erhalten wünscht, beliebe sie bei uns zu verlangen. Sie wird unentgeltlich geliefert.

Die Redaktion.

Italien, + 13 aus Spanien, total 32,2 Millionen Fr. Ferner hat sich eine Verschiebung in den Bezugsländern vollzogen und zwar in einer handelspolitisch nicht ganz günstigen Weise, indem an Stelle von Frankreich und Italien weitaus Spanien der Hauptlieferant geworden ist, und Oesterreich nur noch eine mehr sekundäre oder, richtiger gesagt, tertiäre Bedeutung hat. Was nun die Position Wein zollpolitisch angeht, so dürfte, wenn irgendwo, einiger Schutzzoll hier angezeigt sein, nachdem unser Weinbau von der einen Krisis der Fehljahre in die andere zu reicher Quantitäten, besonders in der Westschweiz, stürzt und zwar in einer Weise, daß das Nationalvermögen der Waadt mit einer nicht unerheblichen Einbuße bedroht ist. Die kritische Frage wird aber die sein, wie weit man hier gehen kann. An ein Festhalten der 20 Fr. wird im Ernste wohl niemand denken. Denn im Falle des Festhaltens würde der Zoll beinahe soviel ausmachen, wie der eingeführte Wein gewertet ist, nämlich Fr. 19 Millionen Zoll auf Fr. 21 Millionen Wein. Wir haben es hier auch wieder mit einer jener Uebertreibungen eines wohlmeinenden Uebereifers zu tun, die eine Stellung nur erschweren, statt sie erleichtern. Wenn wir eine Verdreifachung des jetzigen Gebrauchszolls, also Fr. 10, erreichen, ohne unsere Position in Käse bei Italien, Frankreich und bei Spanien (hier auch noch anderes) ernstlich zu gefährden, soll es uns wundern; denn für jeden der drei Staaten bedeutete ein 10 Fr.-Ansatz einen Wertzoll von 50 Prozent und entspräche einem Käsezoll ihrerseits von 70 bis 80 Fr. per q. Es hat seine bösen Konsequenzen, solche Forderungen in Hauptpositionen zu stellen und zwar für den Kontrahenten, der sie stellt. Auch hier wären wir mit einem Tarif-Ansatz von Fr. 15 im Maximum stärker, als mit dem anderen, und wir müssen nachträglich dem Bundesrate Satisfaktion geben: Sein Antrag vom Februar 1902 auf nur Fr. 12 wäre noch der bessere als Fr. 15 gewesen. Uebrigens vermöchte dem westschweizerischen Weinbau und besonders dem Waadtländer schon ein Ansatz von Fr. 8½ eine spürbare Stärkung zu gewähren, während der ostschweizerische von einem solchen Ansatz kaum viel profitierte. Der letztere müßte sich damit abfinden, daß seine besseren Produkte ohnehin Liebhaberpreise erzielen, während die Waadtländer nicht vergessen sollten, daß ihren Weinabsatz mehr als der jetzige kleine Zoll der riesig zunehmende Bierkonsum im eigenen Lande schädiget. „C'est le malheur pour nous pauvres vignerons", sagte letztes Jahr einer der größten Winzer aus der Gegend von Morges zu Schreiber dies an einem Tischchen vor dem „Hotel Suisse" in Genf und bestellte dabei eben das dritte — Münchner. Als ich ihn darauf aufmerksam machte, meinte er, wenn man hastig trinken müsse, steige der Wein eben zu schnell zu Kopf. Es war am Ende keine ganz kleine Wahrheit, die unser Mann da aussprach, und die hastende Arbeit unserer Tage mag auch im Waadtland das Weintrinken auf Kosten des Biergenusses zurückdrängen. Leider ist der 20 Fr.-Ansatz auf Wein nicht der einzige Fehler dieser Kategorie; diese beginnen vielmehr gleich bei der Beere, und insoweit wäre die Sache freilich verzwickt logisch. Während der Tarif von 1891 auf frische Trauben zum Essen mit einem Ansatz von Fr. 5 sich begnügte, der Gebrauchstarif dann aber auf Fr. 2.50 herunterging, bringt der neue Tarif den Ansatz von Fr. 10. Vorerst müssen auch da die Bezugsländer und Bezugsquantitäten konsultiert werden; immer nach den Ergebnissen von 1901, denn die Statistik von 1902 erscheint erst Mitte August.

	Menge in Doppelztr.	Wert Fr.	Durchschnittswert per Doppelztr.
Deutschland	323	14,535	45
Oesterreich-Ungarn	157	5,495	35
Frankreich	7979	279,265	35
Italien	7584	144,096	19
Spanien	772	46,320	29
Algier	183	10,980	30

Das die Zahlen. Und nun das Warum der Erhöhung auf Fr. 10. Leider geben die Zahlen keine Erklärung dafür. Soll der neue Ansatz einen Kampfzoll bedeuten und gegen wen dann? In Frage käme höchstens Italien, das aber schwerlich an diesem Pöstchen von Fr. 144,000 hängen wird. Und wer müßte die Mehrbelastung tragen? Doch niemand anders, als der mittlere und kleine Mann, der im September den Seinigen voll Freude einmal und zweimal ein Kistchen Italienertrauben kauft für Fr. 1.50 und Fr. 1.60, das dann auf Fr. 1.80 und Fr. 2.— zu stehen käme; die viel besseren, aber auch viel teureren Wallisertrauben vermag er eben nicht. Unserem Weinbau machen aber diese Trauben keine Konkurrenz. Zum ersten sind unsere Trauben noch gar nicht reif, wenn die Italiener den Hauptmarkt haben, und sodann lieben es unsere Winzer überhaupt nicht, ihre besten Trauben für den Marktverkauf aus ihren Reben zu schneiden. Nicht weniger anfechtbar ist der neue Ansatz von Fr. 25 für eingestampfte Trauben. Die Bezugsländer und Bezugsquantitäten in diesem Artikel sind:

	Menge in Doppelztrn.	Wert Fr.	Durchschnittswert per Doppelztr. Fr.
Oesterreich-Ungarn	5,389	113,169	21
Frankreich	7,044	119,748	17
Italien	42,581	766,458	18
Spanien	2,345	35,175	15

Wir führen diese Zahlen hauptsächlich darum an, um zu zeigen, daß der neue Zoll sogar bedeutend höher als der Wert des Produktes wäre. Nachdem man im Weinzoll auf Fr. 20 gegangen war, mußte man gegebenerweise auch mit diesem Zolle hinauf; aber ein Ansatz von Fr. 12—15 würde genügt und der Schweiz eine Lächerlichkeit erspart haben. Als solche ist schlankweg auch die Zollerhöhung bei getrocknete Weintrauben (Weinbeeren) von Fr. 20 auf Fr. 50 zu bezeichnen. Nachstehend die Bezugsländer und Bezugsquantitäten:

	Mehr in Doppelztrn.	Wert. Fr.	Durchschnittswert per Doppelztr. Fr.
Italien	19	665	35
Spanien	33	1,155	35
Griechenland	1287	45,045	35
Asiatische Türkei	393	9,432	24

Dieser Sprung ist einfach unerklärlich. Daß der bisherige Ansatz von 20 Fr. völlig genügte, die Trockenbeerweinfabrikation bis fast zum Verschwinden zu unterbinden, beweist das Minimum von 1700 Doppelzentnern, auf das die Einfuhr in diesem Artikel herabgesunken ist und das in Hauptsachen zur Fabrikation von Gugelhopf dürfte verwendet werden. Eltern hatten es bisher ihren Kleinen verboten, Weinbeeren aus Gugelhopf herauszuklauben. Nun tun es aber die Nationalräte und Ständeräte in Bern! Auch den Erhöhungen in den Dürrobstzöllen ist ein mehrerer Wert nicht zuzuerkennen. Als Kampfzölle eignen sie sich nicht und taugen wenig, als Schutzzölle gar nichts; denn ihretwegen werden keine 200 Doppelzentner Obst in der Schweiz mehr gedörrt werden. Immer der gleiche unglückliche Drang, die Ansätze für alles und jedes zu erhöhen, wobei die Erhöhung Selbstzweck ist und bleibt, selbst um den Preis der Schädigung allgemeiner Interessen. Wir müssen hier noch der für die Ost-, Nord- und Zentralschweiz in Bezug auf den Export nach Deutschland wichtigen Position frisches Obst Erwähnung tuen. Um einzelne unhaltbare Erhöhungen im neuen schweizerischen Tarif zu rechtfertigen, ist in Vorträgen und Zeitungen behauptet worden, der neue deutsche Zolltarif schließe die bisherige Obstausfuhr nach Deutschland aus. Diese Behauptung ist grundfalsch. Das vom Reichsschatzamt in Berlin soeben herausgegebene Zolltarifgesetz vom 25. Dezember 1902 nebst zugehörigem Zolltarif macht über

diesen Punkt folgende Angabe (Seite 22): Tarifnummer 47 Obst: frisch: Aepfel, Birnen, Quitten, unverpackt:

Vom 25. Sept. bis 25. November frei;

Vom 26. Nov. bis 24. September Mk. 2.50.

Bekanntlich spielt sich aber unser ganze Obstexport nach Deutschland von Ende September bis spätestens zweite Hälfte November ab, und dieser Export ist also absolut zollfrei.

D. Verschiedene Produkte.

Wir beginnen mit der Position Honig, die von Fr. 15 im Tarif von 1891 und Fr. 15 im Gebrauchstarif auf Fr. 40 im neuen Tarif erhöht worden ist, zum Schutze der schweizerischen Bienenzucht wie man sagte. Auch hier ist zunächst zu wissen, wieviel Honig wir vom Auslande beziehen und woher. Es ergeben sich folgende Zahlen für 1901:

	Menge in Doppelztr.	Wert	Durchschnittswert per Doppelztr.
Deutschland	53	7,950	150
Oesterreich (Dalmatien)	37	3,996	108
Frankreich	598	68,770	115
Italien	159	13,515	85
Vereinigte Staaten	366	29,280	80
Zentralamerika	1,095	74,460	68
Chile	1,253	81,445	65

Man hat hier zunächst die Gesamteinfuhrmenge von rund 3,575 Doppelztr. in Betracht zu ziehen. Sie zeigt, daß dieser Honig nicht sehr stark in Konkurrenz mit unserem Eigenprodukt tritt, sondern fast ausschließlich in der Konditorei, Droguerie und Apothekerei Verwendung findet. Für die erstere ist aber unser Eigenprodukt zu teuer und zu gut. Nicht dieser Importhonig ist der eigentliche Feind unseres Eigenproduktes, sondern der sogenannte Schweizer Alpen-Tafelhonig, der unter Beimischung von etwas Importhonig hauptsächlich aus Glucose angefertigt wird, für diese ist aber der bisherige Zollansatz von Fr. 3 auf 100 Kilos nicht nur nicht erhöht worden, sondern auf — Fr. 2 erniedrigt. Damit ist auch der neue Honigzoll von Fr. 40 als Schutzzoll für unsere wackeren Bienenzüchter ziemlich abgetan. Eine viel wichtigere Position sind Eier, deren wir 1891 89,015 Doppelzentner im Werte von $10^1/_2$ Millionen Franken aus folgenden Bezugsgebieten einführten:

	Menge in Doppelztr.	Wert	Durchschnittswert per Doppelztr.
Deutschland	1,718	202,724	118
Oesterreich-Ungarn	28,847	3,403,946	118
Frankreich	13,942	1,714,866	123
Italien	37,914	4,398,024	116
Rußland	962	107,744	112
Donauländer	4,313	517,560	120
Europ. Türkei	1,319	158,280	120

Diese Zahlen zeigen, daß wenn man von der Erhöhung des Eierzolles im neuen Tarif als von einem wertvollen Kampfzoll spricht, dieser Ausdruck höchstens für unsere Eiereinfuhr aus Oesterreich-Ungarn und Italien paßte. Uebrigens hätte es dann der Erhöhung von Fr. 4 auf Fr. 5 gar nicht bedurft, nachdem wir im Gebrauchstarif auf 1 Fr. herabgegangen waren; zwischen diesem 1 Fr. und den 4 Fr. im Tarif von 1891 hätte Kampfzollraum genug gelegen; das Aufsetzen von noch 1 Fr. in einem Artikel, in dem wir absolut auf den Import angewiesen sind, und der sich darum als Kampfzollobjekt gar nicht eignet, war zwecklos und darum schädlich. Man wird nicht damit kommen wollen, es gelte, unsere Hühnerzucht zu festigen, nachdem die Preise für unsere Frisch-Eier mehr als die Hälfte des Jahres beinahe die Höhe von Delikatessen-Preisen erreicht haben.

Es läge nahe, hier gleich auf die Erhöhungen der Geflügelzölle einzutreten. Hätte man es bloß mit einem Luxusartikel zu tun, wäre kein Wort darüber zu verlieren; das Geflügel ist aber in seinen Hauptquantitäten ein notwendiger Gebrauchsartikel unserer Fremdenindustrie, für sie nichts anderes als Ebenholz oder anderes Edelholz für unsere Tischlerei, und da macht sich die Sache weniger leicht, indem man sie auf diesem Artikel allein mit fast Fr. 400,000 Mehrzoll jährlich belasten will. Einer schweiz. Geflügelmast kommen diese Erhöhungen nicht zu gut.

Ueber Gemüse nur ein paar kurze Worte. Es verdient von unserem Standpunkte aus alle Anerkennung, daß bei der Position frisches Gemüse der Ansatz von Fr. 2 per 100 Kilo im Tarif von 1891 fallen gelassen wurde, und daß man im neuen Tarif hiefür Zollfreiheit proklamierte, wie schon der Gebrauchstarif sie handhabte. Aber verwunderlich ist doch, nachdem man sich bis ins Unmögliche im Zollschutz in diesen Kategorien verrannte, daß man bei der Position Frisch-Gemüse mit ihrer 4 Millionen-Einfuhr auf einmal gar nichts zu schützen fand, dafür die Büchsengemüse für den Mittelstand mit erklecklichen Erhöhungen faßte, die Primeurs für die große Welt aber frei ausgehen ließ, die Erstkartöffelchen aus Malta, die Erstkaröttchen aus Algier, die Erst-Pois und -Haricots aus Südfrankreich u. s. w.

* * *

Man mag sich noch so sehr zwingen wollen, gegenüber der hier besprochenen Gesamt-Kategorie von neuen Tarifansätzen ein möglichst mildes Urteil zu gebrauchen, indem alle Momente in Betracht gezogen werden, die sie möchten erklärlich finden lassen; man wird die leidige Ueberzeugung doch nicht los, daß sie im ganzen in Anlage und Aufbau handelspolitisch **verfehlt** und zwar **grundverfehlt sind.** Und ein sehr ernster Vorwurf an die Mitglieder der Bundesversammlung fast sämtlicher Parteien läßt sich nicht unterdrücken, daß man im Angstgefühle um die Popularität der Partei bei der Landwirtschaft und unter einem bereits namhaft gemachten Hochdrucke sich in ein förmliches Wettrennen einließ, alle und jede Forderungen einzelner Wortführer dieser Richtung zu bewilligen, unbekümmert sowohl um die größeren Interessen dieser Landwirtschaft selber, als um jene der Allgemeinheit. Und das war nicht gut und eines Parlamentes, das auf der Höhe stehen will, nicht würdig. Wir wüßten für die schweizerische Landwirtschaft und für das Gros der schweizerischen Bauernsame nichts Schlimmeres, als daß alle neuen Tariferhöhungen in Kraft treten müßten. Denn diese Eventualität müßte mit der Preisgabe der bisherigen Exportstellung der schweizerischen Landwirtschaft in ihrem größeren Teile bezahlt werden, und das bedeutete die Katastrophe. Anderseits kann es nur ein aufrichtiger Freund sein, der fordert, die neuen Ansätze bis zum Niveau des bisherigen Gebrauchstarifs preiszugeben, wenn damit ihre jetzige Exportstellung wieder erkauft werden könnte. Leider hätte man sich mit dem jetzigen Tarif den Weg hiezu ganz erheblich erschwert. Noch eins. Nehmen wir einen Bauern mit Familie fast in beliebiger Lage der Schweiz. Das angebliche Plus an Einnahmen, das ihm aus den neuen landwirtschaftlichen Tariferhöhungen erwachsen würde, wäre nicht so groß, um das Plus an Ausgaben zu decken, welches die Zollerhöhungen in seinen Konsumationsartikeln für ihn verursachten.

Wie die Landwirtschaft eines jeden Landes, so ist auch die schweizerische wieder ein ureigenes Gebilde, auf wesentlich anderen Faktoren fußend, von wesentlich anderen abhängig, als jede andere. Mag für die deutsche Landwirtschaft bei der Eigenart ihrer Produktion die landwirtschaftliche Frage im Hinblick auf die Vereinigten Staaten und auf Rußland in der Zollfrage gravitieren, und für Oesterreich-Ungarn desgleichen, und zwar im Hinblick auf die Donaustaaten und Rußland, so ist damit noch lange nicht gesagt, daß die dortigen Hefte auch bei uns Gültigkeit haben und daß es bei uns ebenso ist. Wir haben Eingangs dieses Abschnittes zweier Haupt-

faktoren Erwähnung getan, welche die Wirkung eines Bleigewichtes für eine stabilere Rentabilität für unsere Landwirtschaft besitzen und die keine Zölle korrigieren. Es sei nun auch namhaft gemacht, worin sie größere Stärkefaktoren gegenüber der Landwirtschaft anderer Staaten, eine ausgesprochene Vorzugsstellung besitzt. Sie bestehen in Hauptsachen in dem gesteigerten quantitativen und qualitativen Konsumierungsbedürfnis und der Konsumtionskraft des eigenen Landes bezw. Volkes, die in gleicher Höhe, Allgemeinheit und Kontinuität wohl bei keinem anderen Volke unseres Kontinents zu finden ist, sich freilich nach und nach dann auch auf die Bauernsame selber übertragen hat, im weiteren in einer engen Verbindung zahlreicher Hausindustrien mit der Landwirtschaft und in den Vorteilen einer enorm angewachsenen Fremdenindustrie, an denen unsere Landwirtschaft nicht am wenigsten partizipiert, Faktoren, die zusammen an Wert demjenigen ihrer Exportstellung kaum nachstehen. Wir dürfen wohl sagen, daß keine andere Bevölkerung des Kontinents ein so starker und lohnender Abnehmer ihrer Landwirtschaft ist, wie die schweizerische; denn keine kennt z. B. auch nur annähernd einen so großen Milchkonsum, einen so großen Obstkonsum u. s. w., wie die unsere, und wieder ist nicht zu vergessen, daß unsere Hausindustrien die Existenz von rund 42,332 Landwirtschaften teils ausschlaggebend, teils wenigstens hülfsweise stützen und sonstige Nebenberufe jene von weiteren 25,000 rund. Nicht die Sucht des Kopierens von Aktionen, die für die Landwirtschaft anderer Staaten passen mögen, für die schweizerische aber nicht, gereicht dieser zum Heil, sondern der klare Blick für das, was ihre Stärke und was ihre Schwäche ist, und die demgemäße Handlungsweise. Dieser Blick wird sie bewahren, in Zollansätzen ihr Heil zu suchen, welche selbst, wenn sie ohne weiteren Schaden anderseitig für sie erreichbar wären, noch nicht so viel Wert hätten für unsere Bauern, als ein Milchaufschlag von einem halben Rappen.

Erhöht der Zolltarif auch die Löhne?

Ein nationalökonomischer Philosoph — hoffentlich kein Professor unserer Hochschulen — machte die schweizerischen Arbeiter kürzlich in der Neuen Zürcher Zeitung darauf aufmerksam, daß die Lage der unteren Klassen in den Ländern, wo die Lebensmittelpreise hoch sind, besser ist, als in denen mit niedrigen Preisen. Also — so schreibt er — sollen sie dem neuen Zolltarif, der die Preise in die Höhe treiben wird, nicht widerstreben. Abgrundtiefe Weisheit! Nun wissen wir den Weg zur allgemeinen Wohlfahrt. Er ist so breit und bequem und so leicht zu finden, daß man ordentlich das Eldorado schon handgreiflich vor sich sieht. Wenn es zum Glück des Volkes weiter nichts braucht, als hohe Lebensmittelpreise, die kann ja der Staat leicht machen. Gemeinnützige Kapitalistenvereine, Trusts, Syndikate können ihn in seiner Aufgabe unterstützen. Man erhebe hohe Finanzzölle auf alle Arbeiterbedürfnisse, dazu städtische Oktrois, Mahl- und Schlachtsteuern auf dem Lande, man veranlasse die Hausbesitzer, die Mieten um 100 Prozent zu steigern, man gründe Genossenschaften von Bäckern und Fleischern, deren Mitglieder sich verpflichten, die Preise gleichmäßig und kräftig zu erhöhen u. s. w., dann kanns ja nicht mehr fehlen. Jedermann wird zufrieden und glücklich sein.

Man könnte nach der Logik unseres Philosophen auch noch allerlei andere Mittel anraten, um die Welt vollkommen glücklich zu machen. Es ist z. B. eine unleugbare Tatsache, daß diejenigen, die abends in Frack und Glacehandschuhen in Gesellschaft, ins Theater oder in die Oper gehen, durchschnittlich wohlhabend sind; daß Leute, die in feinen Restaurants speisen, die häufig Bordeaux und Champagner trinken, in Equipagen mit eigenen Pferden fahren und im Sommer Badereisen machen, sich in günstigen ökonomischen Verhältnissen befinden. Also, meine Herren Arbeiter in der Schweiz und anderswo: geht in eleganten Kleidern auf Bälle und Soireen, in Konzertsäle und Theater, eßt häufig Austern und begießt sie reichlich mit Champagner, macht feine Spazierfahrten und amüsiert Euch im Sommer im schweizerischen Hochgebirge, im Winter in Italien oder Aegypten, dann kann es Euch nicht fehlen!

Spaß bei Seite! Eine schrecklichere Verwechslung von Ursache und Wirkung, als sie dem Nationalökonomen der N. Z. Z. passiert, ist uns kaum je vorgekommen, soviel auch unsere Publizistik in dieser Richtung leistet.

Ist die Lage der englischen Arbeiter deswegen im Allgemeinen besser als die der russischen, weil in England die Lebensmittel teurer sind als in Rußland, oder sind die Lebensmittel in England teurer, weil es in einer bessern Lage ist als Rußland? Dort wo viel Geld zusammenfließt, hat das Geld einen geringeren Wert, als wo wenig vorhanden ist. Viel Geld fließt aber heutzutage in den Industrieländern zusammen, die außerdem ihre Nahrungsmittel bei weitem nicht selbst erzeugen, sondern aus großen Entfernungen herbeischaffen müssen, darum sind sie hier teurer.

In dieser Lage ist auch die Schweiz. Sie hat schon lange sehr hohe Lebensmittelpreise oder, was dasselbe ist, einen niedrigen Geldwert. Sie gehört zu den besser situierten, geschäftsreichen Ländern, die Nachfrage nach Waren und mithin nach Arbeitskräften ist im Durchschnitt lebhaft, es wird ziemlich viel qualifizierte Arbeit erfordert, und die Lage der Arbeiter ist daher relativ, nämlich im Verhältnis zu rückständigen Ländern, die im modernen kapitalistischen Getriebe nicht recht mitkommen, eine halb passive Rolle spielen, erträglich. Das Leben ist in unserem Lande teurer, die Geldlöhne müssen also „hoch" sein, wenn der Arbeiter überhaupt existieren soll.

Wie kann die Lage des Arbeiters verbessert werden? Entweder indem sein Geldlohn steigt oder indem die Lebensmittelpreise fallen. Am meisten, wenn beides zugleich geschieht. So war es z. B. in England im ganzen fünfzehnten Jahrhundert. Die Löhne waren außerordentlich hoch und die Lebensmittel außerordentlich billig, billiger als im dreizehnten und vierzehnten Jahrhundert, wo der Lohn auch gut, aber erheblich niedriger war als im fünfzehnten. Die Lage der Arbeiter war ausgezeichnet. Eine andere glückliche Periode erlebten die englischen Arbeiter von 1720—1750. Die Weizenpreise waren gefallen, die Löhne gestiegen. Mit Bezug auf diese Zeit sagt Th. Rogers, ein berühmter englischer Gelehrter: „Wenn die Löhne nicht künstlich herabgedrückt werden, so ist der Lohn um so höher, je billiger die Produkte sind, vorausgesetzt natürlich, daß die Billigkeit eine Folge des technischen Fortschritts ist. Das war aber um die Mitte des achtzehnten Jahrhunderts durchaus der Fall. Die Landwirtschaft erfreute sich um die Mitte des achtzehnten Jahrhunderts einer geradezu wunderbaren Entwicklung und obwohl sich die Bevölkerung reißend schnell vermehrte, fielen die Preise beständig." Dabei stieg auch die Grundrente beständig. Man muß wissen, daß damals der Merkantilismus herrschte, der der Landwirtschaft im Ganzen geradezu feindselig gegenüberstand und nur die Industrie mit allen Mitteln und Gewalttaten, insbesondere durch ungeheure Schutzzölle, begünstigte. Als dann später von hoch aristokratischen Regierungen hohe Getreidezölle eingeführt wurden, da war der große Teil der englischen Arbeiterklasse im tiefsten Elend.

Agrarzölle in einem Lande, das seinen eigenen Bedarf an landwirtschaftlichen Produkten nicht zu decken vermag, müssen aber auf technische Fortschritte wirken, wie Opium auf den menschlichen Organismus. Man streckt sich aufs Faulbett und genießt die hohen Preise im Schlafe,

da man ja des Absatzes vollkommen sicher ist und der Sporn der Konkurrenz gänzlich fehlt.

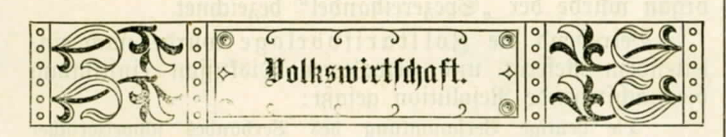
Die Lage der Arbeiter wird zunächst durch die Vere teuerung des Lebens verschlechtert. Aber wird das wieder wett gemacht durch Steigerung der Löhne? bewirken di- Agrarzölle eine Zunahme der Produktion? Die Frage ist so ungeheuer dumm, daß selbst ein landwirtschaftlicher Genossenschafter der Ostschweiz es kaum wagen dürfte, sie zu bejahen. Steigt der Arbeitslohn nicht, so müssen die Arbeiter schlechter leben. Steigt er um ebensoviel, als die Unterhaltsmittel teurer geworden, haben die Unternehmer an Konkurrenzfähigkeit eingebüßt, die industrielle Produktion geht daher zurück, die Nachfrage nach Arbeitern nimmt ab und dann müssen die Löhne wieder fallen. Nun kommen die schlauen Bauern und sagen: Wenn wir (an Euch) mehr Profit machen, so werden wir Euch (Industriellen) mehr abkaufen. Also habt Ihr Nutzen von unserem Profit.

Darauf könnten die Industriellen entgegnen: Wenn Eure Produkte billiger werden, so werden wir mehr davon kaufen und konsumieren. Also habt Ihr Nutzen von der Billigkeit.

Wenn diese Bauernregel gelten sollte, so könnten ja die Bauern mit deren Anwendung den Anfang machen Sie mögen die Löhne ihrer Arbeiter um 50 Prozent erhöhen, dann können die Arbeiter umso mehr Fleisch, Butter, Gemüse u. s. w. kaufen und die Bauern haben den Nutzen davon. Aber ich glaube, sie werden sich für diesen Nutzen bedanken.

Bei einem bestimten Stande des Lohnes hängt die Lage der Arbeiter ganz und gar von den Preisen der Unterhaltungsmittel ab. Sie verschlimmert sich, wenn diese steigen, sie verbessert sich, wenn diese sinken. Die Nahrungsmittel, welche die Landwirtschaft hervorbringt, sind in dieser Hinsicht das Wichtigste. Steigen deren Preise infolge der zunehmenden Wohlhabenheit, so mag das hingehen. Dann werden auch die Löhne steigen. Drückt man aber die Nahrungsmittelpreise durch künstliche Veranstaltungen wie Zölle in die Höhe, so wird der Arbeitslohn sogar sinken und die Lebenshaltung der Masse mithin doppelt verschlechtert.

Aus alledem folgt, daß die Arbeiterklasse und die ihr verwandten Schichten der festbesoldeten Angestellten vom neuen Zolltarif nichts anderes zu erwarten haben, als eine empfindliche Schädigung ihrer wirtschaftlichen Interessen!



Die Verteuerung des Weines durch den neuen Zolltarif wird von den Anhängern des Tarifes geflissentlich geleugnet. Sie berufen sich auf die Fülle der einheimischen Weinproduktion und führen dadurch manche irre, welche die Verhältnisse nicht genau kennen. Mitunter ereignet es sich, daß Meinungsdifferenzen, die zwischen Zolltariffreunden selbst ausgebrochen sind, die Situation überraschend beleuchten. Ein solcher Fall liegt augenblicklich vor und ist durch ein kleines Geplänkel, das sich zwischen dem „Bauernbund" und dem Verband ostschweizer. landwirtschaftlicher Genossenschaften entspann, an das Tageslicht gezogen worden. Dem „Bauernbund" liegt es nicht recht, daß der besagte Verband die schweizer. Landweine mit sog. Verschnittweinen behandelte. Darauf antwortet nun der „Genossenschafter", das Organ des Verbandes: „Die ostschweizerischen Weine der Jahre 1900 und 1901 und speziell das rote Gewächs, waren derart schwach und zu Krankheiten geneigt, daß sie ohne eine mehrprozentige Coupage mit einem feinen „Tiroler" oder einem sonstigen starken Südländerwein sich nicht zu erhalten vermochten. Würde diese Stärkung unterlassen, so würden die Weine braun und gingen zu Grunde. Naturreine Landweine, die mit naturreinen Verschnittweinen gesund erhalten werden, schaden der Gesundheit weniger als unverschnittene. Eine richtige Coupage wirkt nur fördernd auf den Vertrieb der hiesigen Produkte. In guten Weinjahren wie 1895, wäre es ein Frevel, das Landesprodukt auf irgend welche Art beeinflussen zu wollen. Solche Weine erhalten sich selbst, werden dann aber so teuer, daß sich der arme Mann sein Schöpplein bloß denken muß, denn dessen Genuß erlaubt ihm sein Geldbeutelchen nicht. Soll er deswegen Temperenzler werden? Damit wäre dem Weinbauer ja auch nicht geholfen. Solchen Eventualitäten ist der Handel schon längst entgegengekommen durch die Einfuhr fremder Weine, die er mit großem Gewinn abgab. Wenn nun die Genossenschaften dieser Profitnehmerei entgegengetreten sind und ihren Mitgliedern diese Weine in garantiert naturreiner Qualität und zu viel billigerem Preise verschafft haben, als der Handel es tat, so wurde dadurch nicht der Weinbauer, wohl aber der Händler beeinträchtigt, **denn Humbug ist, daß noch viele hiesige Weine unverkauft seien.** Die Leiter des Verbandes sind nie gegen einen höheren Weinzoll gewesen — im Gegenteil — denn sie haben einen solchen zur richtigen Zeit maßgebenden Ortes befürwortet, obschon man sich nicht verhehlen muß, daß zu hohe Weinpreise nur der Bierfabrikation förderlich sein werden."

Es verlohnt sich wirklich, diese Erklärung zwei und dreimal zu lesen, denn je mehr man sich in die gegebenen Tatsachen vertieft, desto unfaßlicher muß die Weinzollpolitik der Tariffreunde erscheinen. Zur größeren Deutlichkeit wollen wir die Hauptpunkte der Erklärung kurz rekapitulieren.

1. Ungünstige Ernten bedingen zur Erhaltung des Landweins eine mehrprozentige Coupage desselben mit feineren fremden Weinen. Das Verbandsorgan der ostschweizerischen landwirtschaftlichen Genossenschaften erklärt, daß, wenn der Verband in den letzten drei Jahren nicht zum Verschnitt gegriffen hätte, seine großen Kellereien vollständig mit kranken und unverkäuflichen Weinen angefüllt sein würden.

   Frage: Wird nun das verschnittene Produkt billiger, wenn auf den notwendigen fremden Mischweinen ein hoher Zoll lastet?

2. In guten Weinjahren erhalten sich die Landweine von selbst, werden dann aber so teuer, daß der arme Mann darauf verzichten muß.

   Frage: Liegt unter diesen Umständen in der künstlichen Zurückhaltung billiger fremder Weine überhaupt noch Sinn und Verstand, oder ist die Tarifpolitik vielmehr nicht direkt darauf gerichtet, dem armen Mann seinen letzten Schluck Wein zu nehmen, ohne dem Weinbauer dadurch größeren Vorteil zu verschaffen?

3. Es ist ein Humbug, wenn gesagt wird, daß noch viele „hiesige" Weine unverkauft seien.

   Frage: Ist folglich die Behauptung, daß die Einfuhr fremder Weine das heimische Produkt verdränge, nicht auch ein Humbug?

4. Die Leiter des Verbandes sind nie gegen einen höheren Weinzoll gewesen, aber sie wollen sich nicht verhehlen, daß zu hohe Weinpreise nur den Bierkonsum steigern werden.

   Frage: Ja, was kann denn nun überhaupt noch an positiven Vorteilen von einem höhern Weinzoll erwartet werden?

   Die Antwort lautet: Nichts, rein gar nichts.

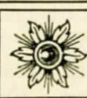
Zum Kapitel der Interessensolidarität des Mittelstands liefert folgende Mitteilung, die durch die Presse läuft, einen charateristischen Beitrag:

Der Wirteverein des Bezirkes Affoltern hat, wie der „Wirte-Bund" mitteilt, beschlossen, bei den Spezierern, Kaufhäusern 2c., welche Wein, Flaschenbier, Most und Spirituosen über die Straße verkaufen, vorläufig keine Spezereien und andere Waren zu kaufen, bis sie auf ihre Kleinverkaufspatente, deren unbenützte Dauer zurückvergütet wird, verzichten.

Wenn es sich um den Profit handelt, wird jede Gruppe des Mittelstands rücksichtslos und bekämpft mit allen Mitteln diejenigen, die ihren Profit schmälern und seien es auch selbst Mittelständer. Und dieser „Mittelstand", dessen vielgerühmte Solidarität schon in die Brüche geht, wenn es sich darum handelt, wer den Konsumenten ein paar Franken mehr abnehmen soll, will den Staat erhalten?



Genossenschaftliche Rundschau.



Einige lehrreiche Zahlen. Der Total-Umsatz des Allgem. Konsumverein Basel im Jahre 1902 hat, wie kürzlich festgestellt werden konnte, Fr. **11,330,374. 80** betragen gegen Fr. 10,680,555 im Jahre 1901, was einer Zunahme von Fr. **649,818. 20** entspricht.

Dies Resultat darf als hocherfreulich bezeichnet werden, denn es beweist, daß der A. C. V. trotzt aller Anfeindungen seiner Gegner stetig und unaufhaltsam wächst, daß der Gedanke der demokratischen Organisation der Kaufkraft bei der Basler Bevölkerung immer tiefere Wurzel schlägt. Zugleich geht aus den erwähnten Ziffern hervor, daß die Beseitigung des Verkaufs an Nichtmitglieder nicht vermocht hat, den Umsatz zu reduzieren oder auch nur sein natürliches Wachstum zu verringern. Im Gegenteil hat jene Maßregel dazu beigetragen den Umsatz zu steigern, was folgende Vergleichung zeigt:

Zunahme der Umsätze 1901 gegen 1900 Fr. 391,800
„ „ „ 1902 „ 1901 „ 649,818

Man kann diese Zunahme des Umsatzes im letzten Jahr nicht auf die Eröffnungen neuer Betriebsanstalten und Läden zurückführen, denn eine Vermehrung derselben hat nicht stattgefunden. Der Aufschwung ist allein aus der Zunahme der Mitgliederzahl zu erklären. Letztere betrug am 31. Dezember 1901 21,139, am 31. Dezember 1902 **23,347**, unsere Genossenschaft hat also 2208 neue Mitglieder in dem einen Jahr 1902 gewonnen. Eine gleich große Vermehrung der Mitgliedschaft hat der A. C. V. seit seinem Bestehen noch nicht zu verzeichnen gehabt. Sie hat ihren Grund darin, daß die Aufhebung des Verkaufs an Nichtmitglieder die meisten derjenigen, die bisher bloße Kunden des A. C. V. waren, veranlaßt hat, nun auch die Mitgliedschaft zu erwerben und das hat wieder bewirkt, daß sie sich mehr noch als bisher bei Deckung ihres Bedarfs an ihre Genossenschaft gehalten haben.

Man sieht aus diesen Zahlen, wie viel eine richtige, konsequente und zielbewußte Genossenschaftspolitik zur Entwicklung einer Genossenschaft beizutragen vermag, selbst wenn dieselbe schon solche Dimensionen wie der Basler A. C. V. erreicht hat.

Der Genossenschafter und das Referendum. Während wohl jeder Genossenschafter, der sich des Inhalts und der logischen Konsequenzen des Genossenschaftsgedankens klar bewußt ist, aufrichtig und herzliche Freude ob des so glänzend zustande gekommen Referendums gegen den Zolltarif empfindet, liegt es dem Genossenschafter in Anführungszeichen, nämlich dem diesen Namen führenden Organ des Verbands ostschweizer. landw. Genossenschaften schwer auf dem Magen. Gar interessant ist es, in den letzten Nummern dieses Blattes die Berichterstattung über die Referendumskampagne zu verfolgen. Wir reproduzieren daher nachfolgend die in Frage kommenden Stellen:

„Genossenschafter" No. 1 vom 3. Januar 1903:

„Das Basler Komite scheint mit seinen 100 Millionen Franken Lebensmittelverteuerung keine gute Ernte zu machen, so viel sich bis jetzt aus der Unterschriftensammlung ergiebt."

„Genossenschafter" No. 2 vom 10. Januar 1903.

„Die 30000 Unterschriften seien eingereicht worden, wird berichtet, und die Volksabstimmung komme nun definitiv. Wir haben es nie anders erwartet."

„Genossenschafter" No. 3 vom 17. Januar 1903:

„Für das Referendum und gegen den Zolltarif seien 46100 Unterschriften eingegangen, schreibt der „Bund", während der „Schweizer. Konsumverein" behauptet, es seien 101,000. Was an der letzten Angabe Wahres ist, können wir nicht beurteilen, sind aber an Uebertreibungen von dieser Seite gewöhnt."

„Genossenschafter" No. 4 vom 24. Januar 1903 weiß, obwohl es in den meisten Tagesblätter berichtet wurde, offenbar noch nichts davon, daß für das Referendum gegen den Zolltarif nicht blos 101,000, sondern über 110,000 Unterschriften zusammengekommen sind. Deshalb rektifiziert er auch seine gegen uns gerichtete Insinuation der „Uebertreibung" des Resultats mit keinem Wort. Dagegen behauptet der Genossenschafter an einer Stelle der No. 4, der Rücktritt des Herrn Schär vom Verbandspräsidium hänge mit der Zolltarifkampagne zusammen. Daß diese einfältige Behauptung schon in Nr. 3 unseres Blattes, das vom Genossenschafter-Redaktor auch gelesen wird, im voraus dementiert wurde, tut ja nichts zur Sache.

Eine Spezereihändlerresolution zu Gunsten des Zolltarifs. Gleichsam um die Richtigkeit dessen, was wir in unserer letzten No. über die Krämer- und Zuckerbäckerpolitik ausgeführt hatten, noch besonders zu bekräftigen, versammelten sich am 25. Januar die Delegierten des Verbands schweizer. Spezereihändler in Bern. Ueber ihre Verhandlungen wußte der „Bund" am 26. Januar folgendes zu berichten.

„Der Verband hielt am 25. Januar seine außerordentliche Hauptversammlung im Hotel „Schmieden" in Bern ab, 26 (!) Delegierte vertraten zirka 300 Mitglieder. Der im Druck vorgelegene Statutenentwurf wurde in globo einstimmig angenommen. Als obligatorisches Verbandsorgan wurde der „Spezereihandel" bezeichnet.

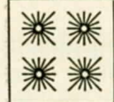
Betreffend die Zolltarifvorlage wurde nach einleitendem Referat und gewalteter Diskusson einstimmig die nachstehende Resolution gefaßt:

Die heutige Versammlung des Verbandes schweizerischer Spezereihändler spricht der echt vaterländischen Haltung unseres Grossistenverbands und des „Schweizerischen Gewerbevereins" in der aktuellen Zolltarifkampagne Dank und Anerkennung aus und schließt sich derselben an. Sie bedauert es aber, daß auch einige vereinzelte Gruppen des Mittelstands unter völliger Verkennung des schweizerischen und ihrer eigenen Interessen sich der Agitation der Führer des schweizerischen Konsumvereins (?) gegen die Zolltarif-Vorlage angeschlossen haben, und ersucht die Grossisten der Schweiz, energisch für den Zolltarif einzustehen."

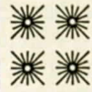
Die nächste Delegiertenversammlung des Verbands schweizerischer Spezereihändler wird in St. Gallen stattfinden. Am Bankett im Hotel „Schmieden" hielt der Verbandspräsident, Herr Kraemer-Knupp aus Zürich eine Ansprache, in welcher er das kollegialische Zusammenwirken aller Spezierer und die gegenseitige Solidarität mit Nachdruck betonte. Es gab auch Ueberraschungen beim Bankett. Von der Firma Tobler und Kompagnie in Bern (A.-G.) wurden zum Andenken hübsch garnierte Schokoladenlebkuchen gespendet. Die Firma Ritz in Laupen offerierte ein feines Fabrikat von Suppenrollen."

So weit der sehr interessante Bericht des „Bunds" den wir vollständig wiedergegeben haben, weil jede der darin verzeichneten Tatsachen für den Verband schweizer. Spezereihändler zu charakteristisch ist, um weggelassen zu werden.

Eine ernsthafte Kritik der mitgeteilten Resolution, die aus einem eigentümlichen Gemisch von Bedientenhaftigkeit und Gönnermiene gegenüber den Grossisten besteht, wird man von uns an dieser Stelle nicht erwarten. Wir beschränken uns darauf, den Herren Spezierern dafür zu danken, daß sie auch in diesen ernsten Zeiten des Kampfes um den Zolltarif Veranlassung zur Erschütterung des Zwerchfells zu geben bemüht sind.



Genossenschaftsrecht.



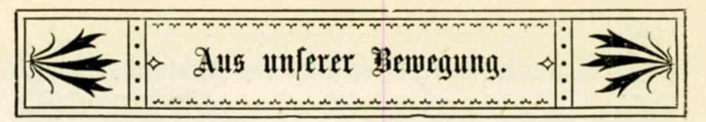
Pfändbarkeit der Konsumvereins-Rückvergütungen. In ihrer No. vom 12. Januar brachte die „Basellandschaftliche Zeitung" folgende interessante Mitteilung: Einem Mitgliede eines Konsumvereins wurde kürzlich in Ermanglung anderweitiger Vermögensgegenstände sein Prozentguthaben beim Konsumverein gepfändet. Der betreffende Schuldner beschwerte sich über diese Pfändung bei der Aufsichtsbehörde über Schuldbetreibung und Konkurs mit der Begründung, daß eine solche Maßregel mit den Statuten des Konsumvereins im Widerspruch stehe, insofern, als dort eine andere Verwendung der Gewinnanteile (Rückvergütungen) als zu Gunsten der Mitglieder ausgeschlossen sei und als durch die Zulassung der Pfändung der Zweck des Konsumvereins, die Verbesserung der Finanzlage der Mitglieder, illusorisch gemacht würde.

Die Aufsichtsbehörde wies die Beschwerde ab und erklärte die Pfändung des Gewinnanteils als zulässig mit folgender Begründung:

Der Anteil eines Genossenschafters am Betriebsüberschuß eines Konsumvereins ist in den Augen des Gesetzes ein gewöhnliches Guthaben, das als solches in Ermanglung von anderweitigem pfändbaren Vermögen pfändbar ist. Das Beitreibungsgesetz zählt in den Artikeln 92 und 93 diejenigen Forderungen speziell auf, welche aus sozialpolitischen Gründen als unpfändbar erklärt werden. Diese Aufzählung ist eine erschöpfende in dem Sinne, daß alle andern Forderungen, bei denen die Unpfändbarkeit im Gesetze nicht ausdrücklich ausgesprochen ist, unbeschränkt pfändbar sind (vergleiche auch Kommentar von Dr. Jäger, Note zu Artikel 93 und 98). Es hieße dem Gesetze Zwang antun, wenn die Unpfändbarkeit von Forderungen über den Rahmen des Gesetzes hinaus ausgedehnt würde. Wenn die Statuten des Konsumvereins X. eine andere Verwendung der Gewinnanteile als zu Gunsten der Vereinsmitglieder nicht zulassen, so schafft das nur Recht zwischen der Genossenschaft und den Genossenschaftern in ihrem Verhältnis unter sich; in dem auf Gesetz beruhenden Zwangsverfahren gegenüber Genossenschaftern, welche ihren finanziellen Verpflichtungen gegenüber Dritten nicht nachkommen, sind dagegen die Organe der Schuldbetreibung an eine derartige Festsetzung nicht gebunden, dies auch deshalb nicht, weil diese Organe nicht nur das Interesse des Schuldners, sondern ebensosehr auch dasjenige des Gläubigers zu wahren haben.

Es ist möglich, daß dieser Entscheid wegen seiner prinzipiellen Tragweite an die Schuldbetreibungs- und Konkurskammer des Bundesgerichts gezogen wird.

Wir halten den erwähnten Entscheid nach Lage unserer Gesetzgebung juristisch für richtig. Eine andere Frage ist freilich, ob nicht aus sozialpolitischen Gründen die Pfändbarkeit der Rückvergütungen gesetzlich beseitigt werden sollte.



Aus unserer Bewegung.

Töß. Das Geschäftsjahr unseres dortigen Verbandsvereins, dessen neuester Bericht vor uns liegt, läuft vom 1. Juli 1901 bis zum 30. Juni 1902. Trotzdem, wie fast überall, so auch in Töß und Umgebung ein flauer Geschäftsgang herrschte, die Arbeitsgelegenheit sich verminderte und die Löhne bei verminderter Arbeitszeit entsprechend gekürzt worden waren, ist der Umsatz der Genossenschaft doch gestiegen und hat eine Zunahme von Fr. 15,635 aufzuweisen. Der Mitglieder-Umsatz betrug Fr. 294,326. Am Schlusse des Geschäftsjahres zählte die Genossenschaft 776 Mitglieder. 102 Personen traten bei, während 15 durch Austritt und 19 durch Tod ausschieden, so daß die Mitgliedschaft tatsächlich sich um 68 vermehrte. Es wurde ein Betriebsüberschuß von Fr. 32,888. 60 erzielt und zwar warfen ab: das Warenkonto Fr. 34,675. 44; das Weinkonto Fr. 6770. —, das Bäckereikonto Fr. 10,026. 44; das Bierkonto Fr. 2924. 15. Die Ueberschüsse würden zum Teil in bedeutend höheren Summen erscheinen, wenn der Verein nicht die Geschäftsmaxime verfolgt hätte, unter Verzicht auf hohe Rückvergütung die Waren zu möglichst billigen Preisen abzugeben. Das ist gewiß ein ausgezeichneter Grundsatz, aber die Verwaltung ist insofern in seiner Befolgung zu weit gegangen, als sie den eingetretenen Preissteigerungen im Großhandel zu langsam oder gar nicht folgte. Butter, Eier, Käse, Artikel, deren Gesamtumsatz sich auf Fr. 60,000 belief, warfen infolge dessen gar keinen Ueberschuß ab, wenn man die Spesen in Rechnung zieht. Das ist des Guten entschieden zuviel und vorläufig kein Bedürfnis. Immerhin wurden noch 7 % Rückvergütung gewährt, und das ist ein schönes Resultat. Die Genossenschaft ist noch mit dem Arbeiterverein verbunden. Sie hat für ihre sämtlichen Mitglieder das „Genossenschatliche Volksblatt" abonniert. Der Bericht ist flott geschrieben und orientiert im allgemeinen gut und rasch.

Neßlau-Krummenau. Ueber unseren hiesigen Verbandsverein lesen wir folgende interessante Notiz im Tageblatt der Stadt St. Gallen:

„Die Konsumgenossenschaft Neßlau-Krummenau hat für verschiedene Brücken- und Straßenbauten in den genannten zwei Gemeinden die Summe von Fr. 1200 bewilligt. Den Gemeindebehörden steht die Art und Weise der Verwendung zu."

Sieht diese schöne Vergabung für Zwecke des gemeinen Nutzens so aus, als ob die Konsumvereine „staatszersetzende Tendenzen" verfolgen, wie s. Z. der Gewerbeverein in seiner berüchtigten Eingabe an den Bundesrat behauptete? Kann einer derjenigen, die stets behaupten, die Konsumvereine seien Erwerbsgenossenschaften, von sich sagen, er habe einmal ein annähernd gleich großes Opfer für die Interessen seiner Gemeinde gebracht?

Rheineck. Wie der St. Galler Stadt-Anzeiger zu berichten weiß, hat sich die Genossenschaft für Acetylenbeleuchtung aufgelöst. Vor Jahresfrist wurde das Acetylenwerk zum Selbstkostenpreis an die Firma Rothenbach und Cie. abgetreten, nachdem es bereits über die Schwierigkeiten der Gründung und des Anfangs hinaus und zu einem rentierenden Betrieb geführt war, so daß schon Herabsetzung des Gaspreises in Aussicht stand. Vergangenen November nun wurde der Betrieb der Acetylenzentrale eingestellt, nachdem er 2½ Jahre zur Zufriedenheit geführt war.

Es scheint, daß kapitalistische Hände hier ihre Hand im Spiel gehabt und eine gemeinnützig wirkende Genossenschaft in ein kapitalistisches Unternehmen verwandelt haben.



Genossenschaftsbewegung des Auslands.

Der Hamburger Konsumverein „Produktion." Wohl einzig in seiner überaus schnellen Entwicklung steht der 1899 gegründete Hamburger Konsumverein „Produktion" da. In ihr versinnbildlicht sich gleichsam der enorme Aufschwung des deutschen Konsumvereinswesens, der eintrat als sich endlich die Genossenschaftsidee auch die Köpfe und Herzen der deutschen Arbeiterschaft eroberte.

Nach den letzten „Genossenschaftlichen Mitteilungen", die uns von dem erwähnten Verein zugingen, gestaltete sich seine Entwicklung folgendermaßen:

	Zahl der Läden	Umsatz in Mark
1900	14	940,583
1901	21	1,659,307
1902	24	2,221,602

Am 1. Januar zählte der Verein 14,089 Mitglieder, die auf ihre Anteile 176,850 Mark eingezahlt und außerdem Spareinlagen im Betrage von 340,164 Mark gemacht hatten.

Außer auf dem Gebiete der Lebensmittelversorgung hat der Verein „Produktion" auch schon in Bezug auf die Erstellung billiger Wohnungen großartiges und mustergiltiges geleistet.

Gerade mit Hinblick auf die „Produktion" darf wohl behauptet werden, daß noch keine Stadt in so kurzer Zeit so riesige genossenschaftliche Fortschritte gemacht, wie die alte Hansestadt Hamburg.

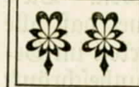
Konsumgenossenschaften in Südafrika. Ein sehr interessanter Vorgang ist die Uebertragung genossenschaftlicher Ideen und Organisationsformen auf Länder, von denen man noch kaum annehmen möchte, daß Genossenschaften darin aufkommen und bestehen können. Oft sind es auch nur besondere Anlässe, die eine derartige Migration im Gefolge haben. Ein interessantes Beispiel dafür ist die Ueberführung genossenschaftlicher Ideen nach Südafrika. Bereits 1895 wurde in Kapstadt eine Konsumgenossenschaft gegründet. Sie geriet aber in verschiedene Schwierigkeiten und ging schließlich an den Folgen der Kreditwirtschaft zu Grunde. In der Kapkolonie und in Natal sind englische Eisenbahnangestellte die Pioniere der Konsumvereinsbewegung gewesen. Viele von ihnen kamen aus den Mittelpunkten des englischen Genossenschaftswesens. Sie und ihre Frauen brachten die Genossenschaftsideen nach Südafrika und so kam es, daß in beinahe allen Eisenbahnzentren der Kapkolonie und Natals echte Konsumgenossenschaften nach dem Rochdale-Typus entstanden. Einige davon schlugen, wie diejenige in Kapstadt, fehl, aber in Salt River und King Williams Town in der Kapkolonie und zu Durban und Maritzburg in Natal wurden Erfolge erzielt, und man kann annehmen, daß an diesen Plätzen feste Grundlagen gelegt sind.

Eine der aussichtvollsten Genossenschaften — die von Simonstown — gehört nicht zu der Gruppe der Eisenbahner-Genossenschaften. Simonstown ist eine südafrikanische Schiffsstation. Hier arbeiten Männer aus Chattow, Portsmouth und Pombrocke und diese waren es, welche die Konsumgenossenschaften am Orte gründeten. Es ist übrigens die zweite, die hier errichtet wurde. Die erste entstand 1878, blüte eine Zeit lang und löste sich dann langsam auf. Als man 1899 zu einer zweiten Gründung schritt, erhob sich in den Händlerkreisen die schärfste Opposition dagegen, denn die Dockarbeiter sind wohlsituiert und bilden das seßhafteste Bevölkerungselement der Stadt. Die Händler appellierten an den Platzkommandanten und forderten von ihm, daß er die Gründung verbiete. Doch hatten sie kein Glück bei diesem Manne. Von den 2000 weißen Einwohnern gehören 180 der Genossenschaft an, die bis jetzt einen jährlichen Umsatz von 50,000 Fr. erzielte. Die meisten Mitglieder sind gut bezahlte Arbeiter, repräsentieren die industrielle Bevölkerung und bilden gewissermaßen eine in sich abgeschlossene blühende Gemeinde.

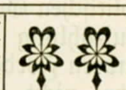
Die Genossenschaft in Salt River wurde 1894 gegründet. Sie zählt 450 Mitglieder, meist Eisenbahner. Obgleich die Genossenschaft gut situiert ist, hat sie doch mit Schwierigkeiten zu kämpfen, denn viele Mitglieder ziehen in Vororte und die Löhne werden monatlich bezahlt. Die Händler räumen einen Monatskredit ein und die Genossenschaft glaubte das Gleiche tun zu müssen, wodurch sie große Verluste erlitt. Von Anfang der Bewegung an ist in der Kapkolonie das Kreditsystem eine Quelle zahlreicher Schwierigkeiten gewesen.

Neuerdings hat auch Kimberley eine Genossenschaft erhalten, ebenfalls trotz der Opposition der Händler, von denen einer den Vorschlag machte, jene Großhändler, welche für die Genossenschaft Waren lieferten, zu boykottieren. Ebenso bot er seinen Einfluß bei der Regierung auf, um die Gründung zu verhindern, aber die Regierung wies die dreiste Zumutung zurück. Man sieht, die südafrikanischen Händler sind keine besseren Menschen, als die von Europens Kultur beleckten Krämer.

Zwei Versuche, in Johannesburg eine Genossenschaft zu gründen, mißlangen. Die Genossenschaften in Durban und Maritzburg in Natal sind vorwiegend Eisenbahner-Genossenschaften und prosperieren gut. Von allen Genossenschaften Südafrikas hat die von Maritzburg die schönsten Gebäude. Zwischen den Genossenschaften existiert noch keinerlei Verbindung, aus der sich ein Großeinkaufsverband entwickeln könnte. Die Zahl der Genossenschaften ist noch zu klein und sie sind noch nicht stark genug, um eine zentrale Organisation zu bilden, wiewohl das Bedürfnis vorliegt. Zwei oder drei davon stehen mit der englischen Wholesale in Verbindung und in der „Cooperative News", denen wir diese interessante Mitteilung entnehmen, wird angeregt, es möchte ein tüchtiger Repräsentant der englischen Wholesale auf einige Zeit nach Südafrika gesandt werden, um die Verbindungen weiter auszudehnen und den Genossenschaften über die kritische Zeit hinwegzuhelfen.



Wahrsprüche und Leitsätze.



An etwas Großem mitarbeiten — das ist das einzig wahre Glück dieser Erde.

* * *

Es giebt noch eine unerschütterliche Gerechtigkeit in der Welt, wenn sie auch manchmal etwas spät erscheint, weil sie sich Zeit lassen kann und zuerst menschliche, willige Werkzeuge finden muß. Sie würde rascher wirken, wenn solche immer, wenn auch nur in kleinen Kreisen vorhanden wären.

* * *

Das Lebensziel ist nicht, die Welt zu genießen, auch nicht einmal, sie wissenschaftlich zu erkennen, sondern aus unserer Erde ein Reich des Friedens, der Gerechtigkeit und Liebe zu machen, soweit es jeweilen möglich erscheint; und nur soweit wir daran mitgeholfen haben, so weit hat unser Leben einen Wert gehabt.

Prof. Dr. Hilty
in seiner Rektoratsrede über die Zukunft der Schweiz.

Le Coopérateur suisse.

Proclamation.

Chers concitoyens,

Une assemblée de 300 délégués, représentant des associations politiques ou économiques de tous les cantons, réunie à Olten le 19 octobre, nous avait chargé de rassembler les signatures nécessaires pour provoquer le vote populaire sur le nouveau tarif douanier.

Nous avons exécuté notre mission. Nous avons remis en temps utile à la chancellerie fédérale et conformément aux prescriptions légales, **110,564 signatures** dûment légalisées. *Il est bien rare*, qu'une demande de referendum ait réuni un nombre de signatures aussi considérable. Ce chiffre à lui seul justifie notre initiative.

Nous exprimons à tous ceux dont le concours a permis d'obtenir un *résultat aussi brillant l'expression de notre plus vive reconnaissance*. Grâce à eux le tarif douanier sera soumis au vote populaire.

Nous ne devons pas nous contenter de ce premier succès. Les représentants des *intérêts particuliers favorisés* par le tarif font des *efforts gigantesques* pour ne pas se laisser arracher les avantages que leur assure cette loi; aussi est-il nécessaire, pendant les quelques semaines qui nous séparent du vote populaire, de continuer la lutte *avec l'aide de toutes nos forces*. Il faut encore renseigner les milliers de citoyens qui n'ont pas encore formé leur opinion sur *les dangers et les dommages qui les menacent* du fait d'une loi douanière qui exercera une influence énorme sur toute la vie économique de la nation.

Pour atteindre ce but, nous faisons de nouveau appel *au fidèle concours de tous les adversaires des nouveaux tarifs*. S'il n'est pas possible à chacun de prendre la parole et de répondre dans les assemblées *aux personnages officiels* qui parcourent le pays et parlent en faveur du tarif, il est en revanche possible à chacun de contribuer à un résultat favorable *en répandant des brochures et des feuilles volantes*. Les intérêts populaires et généraux du pays l'emporteront alors sur les intérêts particuliers coalisés.

Nous demandons donc à tous nos concitoyens en mesure d'agir dans ce sens de répandre les imprimés publiés par la ligue, de bien vouloir nous *transmettre leur adresse au moyen d'une carte postale*, et d'indiquer en même temps le nombre approximatif d'exemplaires qui leur est nécessaire pour une agitation bien conduite dans leur circonscription. Prière d'adresser toutes les communications à la *Ligue contre le tarif douanier* à Bâle.

Au combat! préparons-nous à repousser énergiquement le 15 mars cette tentative de renchérir la vie du peuple suisse; A bas le tarif douanier!

Bâle, le 24 janvier 1903.

Le comité d'action contre le tarif douanier.

Espoir et Réalité.

Jean-Louis au marché en 1905.

(Fin.)

Jean-Louis tout en marchant calcule toujours, car il a eu d'autres déceptions. Sa femme n'a pas tiré des œufs, du miel, des légumes, des fruits tout ce qu'ils en espéraient. Les citadins sont devenus regardants; quantité de petites gens payent tout plus cher, alors ils discutent les prix, ils restreignent leurs dépenses. Et puis ce miel qui donnait tant d'espérances, on a beaucoup de peine à le placer. Il n'y a plus que quelques familles aisées qui le prennent. Les marchands n'en veulent plus; ils vendent des imitations à bon marché à l'usage des personnes forcées, à cause du prix, de se passer de miel véritable.

Et puis on croyait garder cet argent du miel. Pas moyen. Comme par le passé la ménagère n'a, en définitive, rien rapporté du marché, sinon les fournitures indispensables.

Elle a dû, bon gré, mal gré, en dépit de longs marchandages, de visites à toutes les boutiques pour trouver le meilleur marché, payer davantage pour le fil de coton et de laine dont elle confectionne tous les tricots et toute la bonnetterie de la famille. Et les étoffes donc. Cotonnades ou lainages, c'est extraordinaire de combien elles ont monté. Les chapeaux de paille ou de feutre, les casquettes, tout le vêtement a haussé. Même les fournitures de couture, la papeterie, les cartonnages se payent plus cher. La brosserie, la vannerie, la ferblanterie, les casseroles, tous ces menus objets qu'il faut avoir, qu'il faut remplacer de temps en temps à moins de faire la cuisine dans de vieilles boîtes à conserves, tous ont renchéri. Le marché n'a pas donné un sou à la famille; il a déjà fallu diminuer de moitié la quantité de viande consommée autrefois.

Ce n'est d'ailleurs pas là le plus important. Avec son argent du marché la femme achète le sucre, le riz, le pétrole, les épices nécessaires au ménage. Mais le sucre, le riz et les épices ont renchéri. Le pétrole est au même prix. Comme il faut bien se nourrir et remplacer la viande absente, la famille a mangé plus de pain, plus de fromage, plus de pâtes, etc. Tout cela se paye. L'accroissement de gain du marché, a tout juste couvert ces dépenses supplémentaires. Mais pour en arriver là, il a fallu se priver, manger encore plus mal qu'autrefois. Un instant on a pensé à s'endetter, à se faire donner un carnet par l'épicier, quitte à le payer sur le produit de la vigne, mais, au dernier moment, Jean-Louis a reculé. A la grande lessive annuelle, la soude, la lessive ont coûté davantage.

Mais Jean-Louis repousse ces pensées amères, son bœuf est beau, bien en chair, il lui a fait une toilette soignée. C'est celui-là et l'autre resté à l'écurie pour le prochain marché qui lui revaudront tant de misères, tant de dures économies. On est encore en vie tout de même, aussi le surplus produit par la vigne et les bœufs sera tout gain. On dénoncera l'hypothèque et on en remboursera une partie. Ce sera là le véritable produit de l'année. Ce n'est pas pour bien vivre qu'on trime, mais pour augmenter son bien.

Et dans son ceur il se sent prêt comme pour une bataille; il prend la résolution tenace de ne pas vendre son bœuf moins de 665 francs. Il est possédé de ce désir intense de vaincre qui donne la victoire. Il lui faut ça.

Après il fera quelques emplettes: râteau, seille, cuir pour courroies et souliers. Il s'entendra avec le maître-maçon pour des réparations au mur du plantage; il achètera de vieilles tuiles pour réparer lui-même le toit de la grange, des catelles pour réparer le poêle, puis une nouvelle serrure, du fil de fer, des outils chez le quincailler. Il parlera avec l'appareilleur pour renouveler une partie de la conduite de la source. Enfin il passera chez le propriétaire qui lui prend sa ven-

dange et pour finir chez le notaire. Il a son semestre d'intérêts à payer et il le tâtera au sujet du renouvellement de l'hypothèque.

* * *

Jean-Louis a vendu son boeuf. Il a les 665 francs. Le prix est de 25 francs en hausse sur l'ancien; c'est 50 francs pour les deux bêtes. Ça n'a pas été sans peine. Il a fallu marchander sans fin. Le marchand lui a offert un verre. Il a accepté, car il boit volontiers quand ce n'est pas lui paye; mais il est prudent, et il ne s'est laissé ébranler ni par la reconnaissance, ni par l'ivresse. Il a tenu bon contre toutes les attaques, contre toutes les tentatives, contre toutes les propositions. La bataille a été rude, mais il a son argent. Il voudrait rire; il s'en garde bien. Au contraire il est plus renfrogné que jamais; l'acheteur pourrait croire que Jean-Louis a fait une bonne affaire; il avait demandé d'abord 700 francs.

Aux emplettes maintenant. A chaque visite sa figure s'assombrit encore. Les râteaux, fourches, etc., les brantes, les seilles, le cuir, la graisse de char, tout coûte plus cher. Aussi ce n'est qu'après avoir dix fois examiné dans son esprit l'utilité de l'achat que Jean-Louis se décide.

Chez le maître-maçon c'est la même antienne. M. Truelle demande une somme exhorbitante pour la réparation du mur examiné huit jours auparavant. Les briques, le ciment, le gypse tout a augmenté. Jean-Louis marchande; le maçon se fâche.

— Ah ça! Vous qui demandez plus pour tous vos produits, vous ne voulez pas que d'autres en fassent autant?

— Mais alors qu'est ce que j'y gagne, si gagnant plus je dois dépenser plus aussi.

— C'est tout comme moi, j'ai voté le tarif pensant faire une bonne affaire. Eh bien! Je n'y gagne pas un sou. J'y perds encore. Je paye les matières premières plus cher; je paye plus aussi pour tout ce dont moi et ma famille nous avons besoin. Il ne me reste plus rien à fin de compte. Ai-je été bête quand même de me laisser mettre dedans comme cela!

Intérieurement Jean-Louis commence à faire la même réflexion. Il s'en va en disant que la réparation ne presse pas qu'il veut voir. Et en fermant la porte il entend M. Truelle qui ronchonne encore:

— Sans compter la clientèle qui s'en va. On ne bâtit plus. On ne répare pas même.

Chez l'entrepreneur Jean-Louis trouve des vieilles tuiles qu'on lui fait aussi cher que les neuves autrefois. Mais il les faut. Il ne peut pas laisser la pluie tomber sur son foin. En revanche il renonce aux catelles, on les remplacera par de la glaise. Ça tiendra tout aussi bien.

La petit entrepreneur aussi se plaint. Jean-Louis lâche une question qu'il se posait depuis un moment:

— Mais qui y gagne donc au nouveau tarif.

— Les gros, naturellement, répond l'entrepreneur, ceux qui ont des capitaux, ceux qui produisent plus qu'ils ne consomment. A votre voisin Charles par exemple, ou au gros entrepreneur de Lausanne qui fait toutes les parties, qui achète lui-même les terrains. Moi, je serai bientôt forcé, si ça continue, de me mettre contre-maître à son service. Qui sait si Charles ne va pas vous acheter votre domaine un jour et vous y installer comme fermier, à moins qu'il ne vous prenne pour maître-valet.

Ça jamais, pense Jean-Louis, je mourrai plutôt.

Chez le quincailler c'est la même chanson. Le fil de fer, les serrures se payent davantage.

Encore une fois Jean-Louis doit exercer la vertu du renoncement. Il lâche la serrure. Il essaiera d'arranger la vieille. Il consacre au fil de fer et aux outils seulement l'argent qu'il destinait au tout.

C'est cette fois sans étonnement qu'il entend M. Pince, l'appareilleur, lui demander plus qu'autrefois pour les tuyaux et les raccords. C'est lamentable qu'il ne puisse faire l'ouvrage lui-même; impossible de le différer sans perdre l'eau dont il a besoin. C'est en soupirant et après de longues négociations qu'il donne la commande et non sans avoir fait dans le projet toutes les économies possibles.

En se rendant chez le propriétaire, Jean-Louis reprend ses calculs. Pour conserver le surplus que lui rapportent ses bœufs et son vin et l'appliquer à éteindre l'hypothèque, il a dû renoncer à quantité de choses qu'il se serait permises auparavant. En fait, en comptant à la façon des citadins, il y perd, mais dans son esprit de campagnard, ce n'est pas une perte de se nourrir moins bien, de se priver de toutes espèces de choses, si on peut y gagner de la terre franche de dettes. 50 francs pour les bœufs, 6 centimes en plus par litre de vin vendu (d'ailleurs, il en boira moins pour en vendre davantage, à ce prix-là, il vaut la peine de s'en priver), cela fait 175 francs mis de côté; en vendant 150 litres de plus, en n'en gardant que 300 pour lui, cela fait encore 50 francs au moins. En vingt ans, il pourra éteindre l'hypothèque en ajoutant à l'amortissement les intérêts à payer en moins.

Le propriétaire le reçoit plutôt mal. Quand Jean-Louis lui demande s'il prendra la récolte, l'autre éclate:

— Mais on ne vend plus de vin. Tout le monde se met à boire de la bière maintenant. Au lieu d'avoir tout vendu à cette saison de l'année, il reste en cave une bonne partie de la récolte. Les marchands nous prenaient tout à la fois autrefois; maintenant comme nous avions fait de hauts prix à cause du tarif, ils ont préféré attendre, acheter au fur et à mesure des besoins, pour voir comment le public se comporterait. Or, le public se comporte très mal. C'étaient les petites gens qui buvaient les vins d'Italie et d'Espagne. Et ils le buvaient parce qu'ils ne pouvaient se permettre mieux. On leur en a haussé le prix, alors ils se sont mis à boire autre chose, des vins de raisin sec, des saletés quoi! ou bien de la bière comme des Allemands. La récolte ne s'écoule pas aux prix nouveaux. La vente de la prochaine récolte en souffrira. Vous pouvez compter là-dessus, Jean-Louis, on ne vendra pas le vin 1 centime de plus que par le passé. Encore sommes-nous heureux que les traités aient baissé le droit de 20 francs à 10. Ce serait pire sans cela. Quant à moi, je ne m'engage à rien. Je veux voir venir. Et puis je vendrai mon vin d'abord. Le vôtre viendra ensuite.

Jean-Louis est atterré. Il ne faut pas compter sur le vin. C'est bien entendu.

Le voilà chez M. Paraphe. Il paye son semestre d'intérêt, 159 francs 40; il aurait voulu pouvoir dire au notaire qu'il dénonce l'hypothèque en la diminuant de trois cents francs, mais il n'ose plus; il préfère attendre le résultat de la vendange.

A son grand étonnement, le notaire le retient encore. Il lui dit que les capitaux sont rares, que le prix des produits agricoles ayant augmenté, la valeur des biens a crû en proportion, que, par suite de ces faits, la banque a augmenté le taux de l'intérêt et a décidé de dénoncer toutes les hypothèques conclues à des taux inférieurs. La sienne est dans ce cas. Quelles sont ses intentions?

Jean-Louis est atterré à ce coup nouveau. Le notaire s'en aperçoit. Il ajoute:

— Mais je connais quelqu'un qui serait peut-être disposé à faire des conditions un peu plus douces. Il

vous connaît personnellement et ce serait par amitié pour vous. C'est Frédéric....

La prédiction de l'entrepreneur revient subitement à l'esprit de notre homme. Il ressent un coup au cœur, les oreilles lui tintent, il n'entend plus. Il se sent pris par les griffes d'un animal puissant qui va le dévorer. — D'ailleurs cette hausse du taux de l'intérêt paraît devoir durer, aussi le prêteur ne veut-il pas conclure l'hypothèque pour un long terme; elle sera remboursable à une époque assez rapprochée et les frais de renouvellement seront à la charge de l'emprunteur....

Jean-Louis entend les mots comme à travers une étoffe. Il calcule encore. Rien de plus au marché, le surcroît de recettes est compensé par un surcroît de dépenses. Rien de plus pour le vin; 50 francs de plus pour les bœufs; en revanche, 37 francs 50 de plus à payer pour intérêts. Et c'est pour ce beau résultat qu'il s'est privé bien plus qu'auparavant, qu'il a travaillé comme un nègre. Il a vécu plus mal et il ne possède pas un sou de plus. Il y perd, il y perd tous les jours à ce métier de dupe, et cela pour que Frédéric ou la banque en profite.

Il a enfin recouvré la voix. Il se plaint, il supplie, il ergote, il dispute sur chaque centime. Le notaire reste très calme. Il les connaît, ces scènes. Il a des instructions précises. Il sait à quoi s'en tenir.

Jean-Louis aussi d'ailleurs, et c'est plus pour l'honneur et par habitude qu'il marchande, convaincu qu'il est lui-même de l'inutilité de ses efforts.

C'est anéanti qu'il sort de l'étude.

Puis la colère l'envahit. Il se sent dupé, berné, trompé. Il voudrait taper sur quelque chose, étrangler quelqu'un. Il se répète sans cesse: Pourquoi ai-je voté le tarif. Il lui semble dans chaque bruit entendre une voix qui répond: Pour Frédéric.

Politique de confiseurs.

Nous avons déjà parlé de la décision qu'ont prise les marchands de gros de soutenir le tarif. Nous pouvons ajouter à ce bel exemple de platitude, deux nouvelles palinodies.

Les confiseurs s'étaient fait représenter à l'assemblée d'Olten, le 19 octobre; ils avaient voté avec les autres contre le tarif; ils viennent maintenant de se déclarer en faveur de celui-ci. Les représentants de 300 épiciers seulement ont pris récemment la même décision à Berne et ont approuvé la déclaration patriotique (prière de ne pas rire) publiée par les marchands de gros. Puisque nous parlons de faits de ce genre, citons encore le rédacteur d'une petite feuille bâloise, consacrée entièrement à la lutte contre les coopératives (elle vient de restreindre son édition), qui écrit maintenant contre le referendum, et qui, le 19 octobre, à l'assemblée d'Olten, remplissait les fonctions de scrutateur.

Toutes ces manifestations sont sans influence sur le sort du tarif. Certains comités peuvent prendre des résolutions, elles n'engagent pas les associés d'ailleurs peu nombreux; chacun d'eux, le 15 mars, votera au plus près de ses intérêts. C'est ainsi, par exemple, que les épiciers de la Suisse romande font de leur côté une vigoureuse campagne contre le nouveau tarif. Ces manifestations sont intéressantes pour nous à un autre point de vue.

Quand on examine les résolutions votées, on trouve à toutes ces voltes-faces, à toutes ces décisions saugrennes prises au mépris de l'intérêt évident des votants une raison principale.

Les confiseurs, tout comme une partie des épiciers, tout comme les marchands de gros, tout comme le rédacteur du journal dont nous parlions, ne veulent pas combattre aux côtés des coopératives.

C'est caractéristique pour l'intelligence de ces messieurs.

On leur dit: Vous courrez à votre perte par ce chemin. Voici celui du salut. — C'est égal, répondent-ils, nous rencontrons sur le chemin du salut des gens que nous n'aimons pas, et nous préférons périr.

C'est l'histoire du guillotiné par persuasion. C'est un suicide, suicide surtout moral. Ces gens ne s'aperçoivent pas qu'ils se laissent ainsi mener par le bout du nez. On les fera passer par où l'on voudra en leur disant: n'allez pas là, il y a des coopératives de ce côté.

C'est cette politique puérile qui fera toujours d'eux le jouet du premier faiseur venu; il leur montrera le spectre coopératif partout où il ne voudra pas qu'ils aillent.

Ces faits sont une contribution précieuse à la psychologie du petit détaillant. Ceux qui, parmi eux, se laissent diriger, non par leurs intérêts, mais par la peur de celui-ci ou de celui-là, sont prêts pour la chute finale. Ils n'ont pas assez de caractère, ni d'énergie pour subsister.

Cette conclusion s'impose également si les résolutions en question sont des coups d'encensoir à nos autorités, afin d'en tirer quelque avantage matériel.

Ce n'est pas à plat ventre qu'on acquiert des sympathies solides; on s'expose à se faire traiter en valet qu'on méprise et auquel on glisse un pourboire.

C'est en agissant honnêtement et la tête haute qu'on s'attire l'estime de ses concitoyens et la confiance du public. C'est ce que les marchands de gros, quelques épiciers et les confiseurs n'ont pas compris.

Le Dr. Geering.

Nos lecteurs savent que c'est au Dr. Geering, ancien chef de la statistique commerciale au département fédéral de l'industrie et du commerce, actuellement secrétaire de la chambre de commerce bâloise, l'auteur d'un manuel précieux intitulé. »L'économie nationale suisse»*) qu'est dû le calcul évaluant à environ 100 millions le renchérissement de la vie propoqué par l'application du nouveau tarif douanier, même après atténuation par la conclusion de nouveaux traités de commerce.

Il y a quelques jours un entrefilet faisait le tour de la presse suisse, annonçant que le Dr. Geering avait changé d'opinion et se déclarait partisan du nouveau tarif. La nouvelle était si étonnante que nous nous mîmes immédiatement en relation avec M. Geering. Celui-ci a déclaré qu'il maintient intégralement les calculs qui l'ont conduit à son évaluation de 100 millions; il a simplement renoncé à prendre part *personnellement* à la campagne douanière parce qu'il s'est trompé sur les conditions de la dénonciation des traités.

Nous prenons la liberté de rappeler au Dr. Geering qu'il se trouvait en bonne compagnie. Tous les partisans et tous les adversaires du tarif ont partagé cette erreur jusqu'à ce que ces derniers l'eussent dévoilée. Il n'y a rien la qui puisse disqualifier un homme droit.

Leurs procédés.

Les partisans du tarif ne se gênent pas et la pression officielle s'exerce de la manière la plus éhontée. Tantôt c'est un maître d'école qui distribue en classe à tous ses élèves les brochures de la Ligue des paysans, tantôt c'est un agent de police communal qui joint un exemplaire de la même littérature à tous les documents qu'il est officiellement chargé de distribuer à la population.

Nous ne parlons que pour mémoire d'une certaine presse qui ose se dire la représentante des paysans

*) Qui va prochainement paraître en français.

suisses; elle ne leur ferait pas honneur, si c'était eux qui la soutenaient, ce qui n'est pas le cas. Elle provient de personnages qui veulent se servir des paysans. La presse en question a depuis longtemps renoncé à donner des arguments en faveur du tarif; elle se borne uniquement, d'un bout à l'autre de chaque numéro, à se répandre en injures personnelles contre les membres du comité d'action contre le tarif douanier.

On se demande quelle idée ces rédacteurs se font du paysan suisse, car ils supposent évidemment qu'il ne comprend pas d'autre langage. Il serait temps que les partisans du tarif les désavouent.

Une proclamation en faveur du tarif.

La proclamation du grand comité en faveur du tarif vient de paraître dans le »Bund«. Nous avons lu d'un bout à l'autre ces trois colonnes d'un texte vénérable, nous les avons relue pour mieux nous en pénétrer, et nous nous demandons ce que nous en devons dire, car elles ne contiennent . . . . . rien!

Ce qu'il y a de mieux dans ce long document, ce sont les noms qui le suivent et qui en forment le plus bel ornement. Nous y trouvons la pluspart des conseillers nationaux et aux Etats qui ont voté le tarif. Ce sont des pères (qu'on nous pardonne ce pluriel) qui recommandent leur enfant, mais sans enthousiasme et seulement par devoir familial. Ils le savent faible, très faible, mais enfin il faut bien lui faire un sort! Remarquons que, à l'exception de M. Bonnet, les députés genevois et neuchâtelois se sont abstenus. On les a remplacé par un certain nombre de nobles inconnus.

La proclamation entonne d'abord la petite chanson de l'arme nécessaire. Elle oublie naturellement de dire que cette arme n'est pas celle que le négociateur, — le conseil fédéral en l'espèce, — avait choisie. Elle passe ensuite au renchérissement de la vie et nous livre quelques aveux précieux. Elle évalue les dégrèvements à 1 millions 700 mille francs et les accroissements à près de 25 millions. Seulement ces accroissements et ces dégrèvements ne proviennent que de . . 90 positions. Le tarif en a 1164! Nous en avons trouvé 250 touchant les objets absolument indispensables à l'existence! Pourquoi ne parle-t-on pas des 170 autres, ni surtout des renchèrissements de la part du producteur indigène?

La grosse partie de ces 25 millions provient du vin, et c'est sur cet article qu'on va surtout négocier et abaisser le tarif. Quelle cruelle désillusion pour les vignerons vaudois! Et les Secretan, Fonjallaz et tutti quanti qui ont signé ça!

Après avoir ainsi prouvé de merveilleuse façon que la vie ne renchérira pas, la proclamation passe aux traités de commerce. Là nous retrouvons toutes les vieilles guitarres destinées à nous endormir doucettement. Pas le temps d'établir un nouveau tarif! On livre la Suisse à l'étranger! etc. sans naturellement apporter une preuve à l'appui, sans rappeler non plus l'émigration déjà commencée de nos principales industries qui ne pensent pas pouvoir concourrir avec l'étranger aux conditions qu'on leur prépare.

Le comité reproduit ensuite quelques uns de nos arguments et les fait siens. Elle annonce en cas de rejet le chomâge, des luttes intestines et l'arrêt de la législation sociale. Pourquoi et comment? C'est le secret des dieux ou plutôt des gros bonnets qui voudraient bien que le peuple, par pure déférence pour nos hauts et puissants seigneurs de Berne, accepte les yeux fermés tout ce qu'on lui offre.

Enfin la phrase finale est digne d'un ironiste. Elle invoque en faveur du tarif l'intérêt général contre . . . l'intérêt particulier! Ces messieurs ont la mémoire prodigieusement courte. Ils ont tout à fait oublié les débats aux chambres.

En somme cette proclamation se distingue par son insignifiance. Elle ne dit mot ni de l'agriculture qu'il fallait sauver, ni des artisans qui demandent à être protégés, ni de l'industrie qu'il faut empêcher de périr. Désavouerait-on les Laur, A. Frei et Boos-Jegher qui ne parlent jamais d'autre chose? Ou bien sont-ils chargés de dire ce que nos gracieux seigneurs n'osent avouer? La proclamation passe sous silence les objets qui occupent le plus aujourdhui le peuple suisse. Elle est caractéristique par ce qu'elle tait! Peut être que si on les forçait à s'exprimer, ces messieurs ne seraient plus d'accord.

Cette proclamation soporifique ne troublera le repos de personne.

Assemblées contradictoires.

Celles-ci sont les plus utiles, surtout dans les localités qui ne paraissent pas vouloir de prime-abord rejeter le tarif. Toutes les expériences faites récemment prouvent combien elles sont nécessaires pour renseigner nos concitoyens sur la véritable portée et la véritable signification des nouveaux tarifs.

Dimanche dernier par exemple, à Wetzikon (Zurich), une assemblée composée en majorité de paysans et convoquée par tout ce que le district possède de conseillers nationaux, de grands conseillers, et d'autorités diverses a accueilli d'une manière très froide l'exposé du conseiller national Amsler, tandis qu'elle couvrait d'applaudissements le simple employé, M. Bürgi, qui a parlé au nom de la Ligue contre le tarif douanier. Les initiateurs avaient préparé une résolution; ils l'ont prudement retirée, ne voulant pas l'exposer au vote des assistants. Il en a été de même à Zurich, à l'assemblée de l'association commerciale, où, pourtant, les renchérisseurs de la vie zuricois avaient envoyé la crême des défenseurs du tarif.

En revanche à Lausanne, où on a laissé parler sans contradiction les partisans du tarif, la société commerciale a pris une résolution favorable à celui-ci. Il eut été pourtant bien facile de démolir les arguments très spécieux des partisans du tarif et même de mettre la majorité de notre côté.

Nous ne saurions trop encourager nos amis à ne pas se laisser intimider, mais à se présenter en nombre à chaque assemblée annoncée par les partisans du tarif et, s'ils ne possèdent personne en état de prendre la parole, de demander un rapporteur au comité d'action.

Nouvelles de l'Union.

Notre président, M. J. Fr. Schär, vient de recevoir du département de l'instruction publique du canton de Zurich, un appel à la chaire de sciences commerciales nouvellement créée à l'Université. Il est probable que M. Schär acceptera un appel aussi honorable. Nous pensons être d'accord avec bout les coopérateurs suisses en adressant à M. Schär nos félicitations les plus sincères et les plus cordiales pour une distinction aussi méritée. Il est malheureux qu'en même temps l'espoir disparaisse de conserver M. Schär à la tête de l'Union.

Notre mouvement en Suisse.

Nouvelle coopérative à Huttwil. Les employés de chemin de fer à Huttwil qui, jusqu'à présent, posédaient un embryon de coopérative sous la forme d'une association d'achats en commun de quelques articles, avec distribution immédiate entre les membres, l'ont transformée en une coopérative complète et vont prochainement ouvrir leur magasin. Ils ont adopté les statuts normaux et, de suite, abonné tous les membres à la feuille coopérative populaire. C'est la 51me association qui le fait.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Anglo-Swiss Biscuit Co., Winterthur.
Vorzüglichste Bezugsquelle aller Sorten Biscuits.
Großartige Einrichtung für engl. Biscuits.
Unübertroffene Qualitäten. Vorteilhafteste Preise.

Bonbons- und Biscuitfabrik Schnebli, Baden,
liefert:
feinste haltbare Bonbons und schmackhafte Biscuits.
Lieferanten des Verbands Schweizerischer Konsumvereine.

Buchdruckerei des Schweiz. Typographenbundes, Basel,
Aeschenvorst. 34, Mitglied d. Schweiz. Genossenschaftsbundes, empfiehlt sich zur Herstellung aller Druckarbeiten. Spezialität: Einkaufsbüchlein für Konsumvereine. — Prompte Bedienung. Billige Preise.

Cellulose- & Papierfabrik Balsthal.
Verkaufsbüreau: Bareiß, Wieland & Co., Zürich. — Spezialitäten: Balsthaler Pergament- u. Packpapiere für Lebens- u. Genußmittel. Balsthaler Geschäfts- u. Aktencouverts. — Closetpapiere.

F. J. Burrus
Boncourt (Schweiz) — St. Kreuz (Elsaß)
Tabak-, Cigarren- und Cigaretten-Fabrik
Spezialitäten in türkischen Cigarettentabak.

Genossenschafts-Cigarrenfabrik Helvetia in Burg bei Menziken
empfiehlt den tit. Konsumvereinen ihre Spezialmarken in Flora, Habana, Virgine, Bresil. Rio Grande flora fine, Noncoupes, Edelweiß. Großes Lager in Cigarren Deutscher Façon.

Hediger & Cie., Cigarrenfabrik, **Reinach** (Aargau).
Spezialmarken Habana, Indiana, Brillant, allgemein beliebte **Marke „Flora"** von vorzüglicher Qualität.
Großes Lager in Cigarren deutscher Façon und mit Kielspitzen.

Schürch & Co. Burgdorf, Tabak-, Cigarren- u. Essenzfabrik
Hervorragende Spezialität: Burgdorfer-Bouts, Flor de Cuba, Palma, Manilla. Vorzügliche Sorten Tabak, offen und in Paketen. Zucker- und Kaffee-Essenz anerkannt bester und haltbarster Qualität.

Vautier Frères & Cie. à Grandson,
Manufacture de cigares, cigarettes et tabacs.
Maison fondée en 1832.

Conservenfabrik Seethal, A.-G., Seon (Aargau).
Feinste Confituren.
Gelées, Sirupe, eingemachte Früchte, Ia Erbsen- & Bohnen-Conserven, Cornichons, Früchte im Essig, Tomatenpurée, Sauerkraut, Sauerrüben.
— Anerkannt beste Qualitäten. —
Für Konsumvereine Extra-Begünstigungen.

Mech. Faßfabriken A.-G., Zürich u. Rheinfelden
100 Arbeiter. Größtes Holzlager.
Stets Lager in Weinfässern von 30—350 Liter.
Feinste Referenzen für gelieferte Lagerfässer.
Lieferanten vieler Konsumvereine.



Silberne und goldene Medaillen.

Helvetia
Cichorien-, Kaffee- & Zucker-Essenz
Senffabrikation — Gewürzmühle
Fabriken in
Langenthal, Lotzwyl, Pratteln.

Schweiz. Kindermehl-Fabrik Bern.
GALACTINA
Kindermehl enthält beste Alpenmilch.
Vollkommene, ärztlich empfohlene Kindernahrung.
20jährig. Erfolg. 13 Grands Prix. 21 gold. Medaillen.

M. Herz, Präservenfabrik, Lachen a. Zürichsee.
Nervin, — Haferprodukte, — Suppeneinlagen, — Dörrgemüse, **Fleischbrühsuppenrollen,** Erbs- und Bohnenwurstsuppe.

Malzfabrik und Hafermühle Solothurn.
Kathreiner's Malzkaffee,
Sämtliche Haferprodukte,
Kinderhafermehl in Schachteln, Marke „Herkules".
Weinessig, rot und weiß.

Konsumgenossenschafter!
Abonniert über die Zeit der
Zolltarifkampagne
das
Genossenschaftliche Volksblatt.

Nahrungsmittelfabriken C. H. Knorr, A.-G., St. Margrethen (Ktn. St. Gallen). — Spezialitäten: Haferpräparate, Suppenmehle, getrocknete Suppenkräuter (Julienne), Schneidebohnen, sowie sämtliche übrigen Gemüsesorten. — Suppentafeln. — Erbswurst.

Müller & Bernhard, Chur.
Chocolat — Cacao
Beste Schweizer Milch-Chocolade
Reiner Hafer-Cacao, Marke Weißes Pferd.

Bertolf, Walz & Cie., Basel
Stearinkerzen- und Seifenfabrik.
Spezialität: Basilisk-Seife.
Nierenfett Marke ✚

Engler & Cie., Seifen- und Sodafabrik
in Lachen-Vonwyl bei St. Gallen.
Spezialitäten: Prima weiße Kernseife (Marke Schlüssel)
Fettlaugenmehl (Marke Schlüssel).

„Dr. Linck's Fettlaugen-Mehl"
bewährt als bestes, im Gebrauche billigstes Waschmittel.
Zu beziehen durch den
Verband schweizer. Konsumvereine

Carl Schuler & Cie., Kreuzlingen u. **Tägerweilen,**
Fabrikation v. Seifen, Soda u. chem.-techn. Produkte.
Spezialitäten: Schulers Salmiak-Terpentin-Waschpulver, — Schulers Goldseife, Savon d'or, — Schulers Bleichschmierseife.

Seifenfabriken von Friedrich Steinfels, A.-G.,
in Zürich.
Haushaltungs-, Toiletteseifen und Parfumerien aller Art.

Sträuli & Co., Winterthur,
Seifen-, Soda-, und Stearinkerzen-Fabrik.
Alleinfabrikanten von
„Sträuli's Gemahlener Seife".

Hoffmann's Stärkefabriken, Salzuflen (Lippe).
Aktiengesellschaft.
Marke „Katze", Marke „Jungfrau", garantiert reinste Reisamlung.
Hoffmann's Crèmestärke, Hoffmann's Silberglanzstärke.

Remy's Stärkefabriken in **Wygmael, Heerdt, Gaillon;**
tägliche Produktion 80,000 Kilos.
Marken „**Löwenkopf**", Königs und Jungfrau.
Garantiert reinste Reisstärke.

Basler Wichsefabrik Jos. Böhm, vorm. M. Moos-Grellinger, Basel.
Bodenwichse (Elephant), Siral (Schnellglanzwichse und Lederfett zugleich), Putzpomade, Tinten.

F. L. Cailler's Milch-Chocolade
anerkannt die beste.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Schnellglanzwichse, Lederfett, Lederappretur, Ledercrème, Brillantine-Wichse; überhaupt sämtl. zur Conservierung d. Leders (sowohl schwarz wie farbig) u. Glanzerzeugung auf demselben dienenden Präparate.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Essigsprit und Weinessig,
ausschließlich durch Gährung aus Alkohol oder Naturwein erzeugt.

F. Tanner & Cie., Frauenfeld, Tannerin, Wagenfett, Lederfett, Lederappretur, Thürliftreiche, Bodenwichse, Schnellglanzwichse. Eid-Ledercrème, Huffett, Zweigwachs, Stickerwachs, Schwefelschnitten, Süßbrand, Bodenöl, Bodenlack, Metzgerharz 2c.

J. In-Albon-Lorenz,
Weinessig- und Weinsenf-Fabrik.
Lieferant des Tit. Verbands schweiz. Konsumvereine.
Für absolute Reinheit der Produkte biete volle Garantie.

Werner & Pfleiderer, Cannstatt (Württemberg).
Cannstatter Misch- und Knetmaschinen-Fabrik, Cannstatter Dampf-Backofen-Fabrik. — Spezialität: Einrichtung kompl. Bäckereien, Teigwaren- und Biscuit-Fabriken.

Das beste und billigste Waschmittel!
„LESSIVE PHENIX" von **Redard & Cie.** in **Morges**
ist vorzüglich zum waschen.

Hans Zumstein vormals **Aug. Karlen, Wimmis**
Zündwarenfabrik gegründet 1840. Spezialität: Ueberall entzündbare Brillant Zündhölzer bester Qualität, sehr haltbar, in soliden Cartonschachteln. Vorzügliche Sicherheitszündhölzer.

Actien-Gesellschaft Bürstenfabrik Triengen:
Beste Bezugsquelle für
Bürstenwaren und Reisbesen.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Das „Genossenschaftliche Volksblatt"

Erscheint von Neujahr ab in vergrößertem Format.

Abonnementspreis pro Monat 10 Cts.

ist die Zeitung der Zukunft.

hat eine Auflage von 55,000 Expl.

wurde von den folgenden **52** Vereinen für sämtl. Mitglieder eingeführt:

Aadorf	Frauenfeld	Rheinfelden
Allmendingen	Freienstein-Rorbas	Roggwyl
Amrisweil		Rorschach
Arbon	Jona	Rüti-Tann
Baar	Kirchberg	Safenwil
Baden	Kölliken	Schaffhausen
Balsthal	Landquart-Fabriken	Schöftland
Basel		Solothurn
Bern	Langnau	Steffisburg
Biel	Liestal	St. Georgen
Biberist	Luzern	Thalwil
Burgdorf	Muttenz	Töß
Chur	Mümliswil	Wald
Davos	Oberburg	Wallenstadt
Delsberg	Oberkempten	Wetzikon
Dübendorf	Olten	Wipkingen
Dürenast	Papiermühle	Zofingen
Flawil	Pratteln	Zug

bietet **jedem Konsumverein** folgende Vorteile:

1. seinen Umsatz erheblich zu steigern,
2. für sich erfolgreich Propaganda zu machen,
3. seine Mitglieder zu treuen Genossenschaftern heranzubilden,
4. die Kaufkraft der Mitglieder in zweckmäßiger Weise auf neue Artikel zu lenken.

gewährt den Vereinen, deren Organ es ist, **das Recht unentgeltlicher Insertion** und zwar beim Abonnement

von 100— 500 Expl.	1/12	Seite,
„ 500—1000 „	1/8	„
„ 1000—2500 „	1/4	„
„ 2500—5000 „	1/2	„
über 5000 „	1/1	„

Allen Vereinen kann eine ganze Inseratenseite gegen Vergütung der Satzkosten zur Verfügung gestellt werden.

Verantwortlich für die Herausgabe: Dr. Hans Müller, für den Druck: G. Krebs, beide in Basel.